

Печати
Алфа 94

Издава
Алфа 94

Тираж
150 Примероци

CIP – Каталогизација во публикација
Национална и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје

005.71 – 022.5 : 658.14 (497.733)

ГРУЕВСКИ, Илија

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната
индустрија во општина Кочани / Илија Груевски, - Скопје:
Алфа 94, 2010, - 160 стр., илустр.: 21 см

Фусноти кон текстот, Библиографија, Прилози

ISBN 978 – 9989 – 936 – 31 - 9

а) Претпријатија, мали – финансирање – Кочани б) Претпријатија, средни –
финансирање – Кочани

COBISS.MK – ID 84189194

В О В Е Д

За разлика од другите дејности, текстилната дејност во Република Македонија релативно поуспешно се вклучи во транзициските промени во периодот по осамостојувањето. Нејзиното значење за македонската економија е доста големо. Само во 2005 година со текстилна дејност се занимавале околу 1.700 деловни субјекти кои вработувале над 40.000 работници што претставувало 1/4 од вкупно вработените во индустријата. Учеството во Бруто домашниот производ било околу 13%, додека нејзиното учество во извозот изнесувало 28%.

Меѓутоа, глобалните промени што се случуваат на светско ниво, кои се одразуваат и кај нас, влијаат врз текстилната дејност, што налага натамошно реструктуирање и адаптирање согласно условите што ги наметнуваат европскиот и светскиот пазар. Само успешното, брзо и навремено реструктуирање кон глобалните потреби диктирани од меѓународните развојни трендови ќе допринесат оваа индустриска гранка да го задржи значењето и приматот на една од најуспешните во земјата. Целта на овој труд е да се согледаат состојбите и проблемите на текстилната индустрија на подрачјето на Кочанската општина, како и да се предложат насоки за развој и финансирање на претпријатијата од оваа индустрија.

Во првата глава од трудот се анализира структурата на стопанството на општината Кочани, погледнато од повеќе аспекти. Освен тоа се опсервираат потенцијалите и ресурсите кои ги поседува кочанското стопанство, во смисла на неговата географска положба, демографската состојба и човечките ресурси, потоа, неговите природни ресурси, сообраќајната поврзаност и другата инфраструктура и како сето тоа се одразува на потенцијалниот развој на текстилната индустрија.

Значењето на текстилната индустрија на општината Кочани се обработува во наредната, втора глава од трудот. Во неа е опфатено учеството на текстилната индустрија во целокупната структура на стопанството во општината, обемот на оствареното производство, како и обемот и структурата на вработените што текстилната индустрија ги апсорбира во однос на вкупниот број на вработени. Во продолжение се анализира структурата и големината на претпријатијата во оваа индустрија и на учеството на микро и малите претпријатија, средните и големите претпријатија, при што посебно внимание ќе се посвети на појавата на брз пораст на бројот на микро претпријатијата и причините за тоа. Во продолжение се обработува и значењето на лон производството за текстилната индустрија, кои се неговите предности и слабости, како и значењето на системот на полно производство како негов пандан.

Во третата глава, се обработуваат проблемите со кои се соочува текстилната индустрија на општината Кочани. Најпрвин, се анализира учество на чистото лон производство во структурата на вкупното текстилно производство, со цел да се утврди неговата големина како и економските ефекти

кои произлегуваат од него. Степенот на квалификуваност на работна сила ангажирана во кочанската текстилна индустрија, како и состојбата со нивото на неопходните процеси на образование и обука, се обработуваат во следната точка од ова глава. Понатаму, се дава подетален осврт на структурата на претпријатијата во текстилната индустрија според нивната големина, а особено на учеството на малите и микро претпријатија, со цел да се утврди степенот на концентрација на капиталот и импликациите кои се јавуваат соодветно на состојбата. Нивото на техничка опременост на производните капацитети на текстилната индустрија од општината Кочани, како и примената на стандарди за квалитет, се анализираани во продолжение на ова глава. На крајот, се елаборираат и компаративните предности кои ги поседува општината, а кои можат да го поттикнат побрзиот развој на текстилната индустрија.

За да се оцени економскиот ефект од работењето на претпријатијата од текстилната индустрија на општината Кочани, во четвртата глава од трудот, ќе бидат обработени економските и финансиските резултати од нивното работење. За таа цел направено е анкетно истражување во кое се опфатени единственото големо и сите средни претпријатија, поголемиот дел (преку 50%) од малите претпријатија и околу 20% од микро претпријатијата од општина Кочани. Најпрвин, ќе се прави SWOT анализа, за да потоа се укаже на нивната стапка на рентабилност, просечната ликвидност и продуктивноста. Освен тоа, се анализираат и основните трошоци на нивното работење, каква е просечната стапка на задолженоста и која е просечната стапка на враќање на инвестициите, за да на крајот се определат и можните начините на финансирање на нивното тековно работење.

Во крајната, петта глава од трудот, врз основа на претходната анализа се предлагаат можни насоки за развој на текстилната индустрија во општината Кочани. Притоа се разгледува можното пренасочување на лон производството кон повисоки форми на производство или кон производство на цел пакет на производи. Се предлагаат можни мерки за подобра адаптација и флексибилност на текстилното производство во однос на зависноста од увоз на репроматеријали, како и мерки за подобрување на конкурентноста. Понатаму, се врши анализа на можностите за формирање и организирање на центри за увоз и дистрибуција на материјали. Исто така, аргументирани се и поволностите што овие центри ги нудат во смисла на обезбедување на посредничка врска помеѓу производствените капацитети и странските купувачи кои воедно би можеле да ја превземат организацијата на увозно-извозните активности во постоечкиот систем на лон производството. На крајот се разгледуваат и можностите за организирање на центри за образование и обука на работниот кадар на оваа индустрија.

Во истражувањето и обработката на предметната материја применети се општопознатите методи кои се користат во општествените науки. Во таа смисла, покрај теоретските истражувања, поголема примена ќе имаат аналитичкиот, историскиот, компаративиот, логичкиот и статистичкиот метод.

1. СТРУКТУРА НА СТОПАНСТВОТО НА ОПШТИНА КОЧАНИ

1.1. Општ преглед и карактеристики на стопанството на општина Кочани

Недостатокот на официјални извори на информации за макроекономските активности во рамките на регионалните и локалните стопанства, во случајов кочанското, не овозможуваат истите подетално да бидат квантифицирани според големината и структурата. Меѓутоа, може да се даде општ преглед и да се издвојат карактеристиките на стопанството на општина Кочани.

Кочанското стопанство во претходниот општествено-политички систем се одликуваше со помал број на големи индустриски капацитети кои во процесот на приватизација и трансформација на општествениот капитал претрпеа коренити промени. Голем дел од нив престанаа да постојат (АД „Хартија“, АД „Атом“, АД „Треска“, АД „Младост“, АД „Пролетер“, АД „Жито-ориз“, АД „Кочанско поле“ и други), а оние коишто успешно се приспособија на новото време се во форма на помали и средни капацитети.

Стопанството на општината Кочани се одликува со разновидна структура која се состои од повеќе претпријатија со различна големина и дејност. Од аспект на структурата на претпријатијата според нивната големина, најзастапени се микро и малите претпријатија, потоа следуваат средните, а најмалку застапени се големите претпријатија.¹ Ако се анализира стопанството на општината според застапеноста на дејностите, може да се каже дека во неговата структура се издвојуваат, покрај текстилната дејност, металопреработувачката, графичката, угостителската, дрвопреработувачката, понатаму земјоделието, трговијата и други.

Најпознат претставник на металопреработувачката дејност, којшто отсекогаш бил препознатлив знак за градот Кочани е акционерското друштво за производство на автоделови „RUEN Internacional Technologies“. Асортиманот на производството на ова друштво се состои од разновидни автоделови, но најмногу од спојки и запчаници. Производството му е наменето исклучиво за странскиот пазар, а неговата вредност изнесува околу 7-8 милиони евра на годишно ниво, со тренд на зголемување за 20% по година.² Друг претставник на оваа дејност е претпријатието „ТИНГ“ ДООЕЛ, чија основна дејност му е проектирање, монтажа и производство на бојлери, инокс цевки и процесна опрема за прехранбената, хемиската, петролејската и термалната индустрија.

Од позначајните дејности кои ги посочивме во структурата на стопанството на општината Кочани е графичката, односно издавачката дејност. Главен претставник на ова дејност е печатницата „ЕВРОПА 92“, која успешно стопанисува уште од 1992 година и тоа на пошироката територија на Републиката. Друго претпријатие кое се занимава со графичка дејност е

¹ Официјален сајт на општина Кочани, <http://www.kocani.gov.mk>

² Неделно локално списание „Актуелности“ Бр. 272 од 26.12.2007 год.

печатницата „ГЕНЕКС“, наследник на познатата поранешна кочанска печатница „МЛАДОСТ“. Постојат уште неколку од понови датуми.

На територијата на општината Кочани постојат повеќе друштва кои успешно се занимаваат со угостителска и хотелиерска дејност. Помеѓу поголемиот број на угостителски објекти и локали, најпрепознатлив е мотелот „БРАНА ГРАТЧЕ“, кој се наоѓа покрај истоимената акумулација, инаку познато излетничко место.

Во дрвопреработувачката дејност, (паркет, мебел и др.), постојат повеќе помали капацитети, од кои некои создадени со странски капитал.

Земјоделието е доста застапено во општината Кочани којашто поседува добри предуслови за одвивање на ваква дејност. Притоа, главна одлика е, се разбира, производството на ориз за чија цел е формиран и Институтот за ориз, потоа, производството на други житарици, градинарството, оранжериското производство и друго.

Трговијата, исто така, претставува една од позастапените стопански дејности во општината Кочани, ако се имаат предвид бројот на претпријатија кои се занимаваат со ваква дејност, како и бројот на вработените.

Покрај споменативе дејности, во структурата на стопанството на општината се наоѓаат и други, меѓутоа со доста помала застапеност и значење за локалната економија. Такви се капацитетите за производство на хартија, градежни блокови, печурки, преработка на ориз и други житарици, изработка на градежни материјали, кондиторски производи и многу други.

1.2. Потенцијали и ресурси на кочанското стопанство

Општината Кочани поседува задоволителен квантитет и квалитет на потенцијали и ресурси кои претставуваат основен предуслов за развој на стопанските дејности и гранки. Во нив спаѓаат: географската положба на општината, населението и демографската структура, природните ресурси на општината како и сообраќајната поврзаност и инфраструктура. Природните ресурси, големината и структурата на населението, поволната географска положба и добрата сообраќајна поврзаност и инфраструктура претставуваат солидна база за раст и развој на локалната економија и стопанството, а во нивни рамки и на текстилната индустрија.

1.2.1. Географска местоположба

Кочанската општина е сместена во Кочанската област која се наоѓа во источниот дел на Македонија, во средниот слив на реката Брегалница, помеѓу планините Плачковица од југ и Осогово од север. На исток од неа се Малешево и Пијанец од кои е одвоена со средно-високите планини Голак и Обозна, а на запад е кратовско-злетовската област кон која како граница се јавува нискиот, но долг Рајчански Рид, потоа Овче Поле и штипскиот крај. Оградена со планинските масиви од југ, север и исток, кочанската котлина е релативно отворена кон запад ако се исклучат ниските вулкански карпи на границата со

штипската и овчеполската област. Протегајќи се од двете страни на реката Брегалница од запад-југозапад кон исток-североисток во должина од 26 км, таа зафаќа површина од вкупно 1020 км² од кои нејзиниот рамен дел (дното на котлината) зафаќа 115 км².³

Територијата на општината Кочани се простира на север од реката Брегалница, поточно на северната страна од Кочанската Котлина и тоа од алувијалната рамнина на Брегалница, па се до највисоките делови на Осогово. Морфолошки општината е разновидна, односно, опфаќа дел од полето, потоа значаен дел е ритчест терен, за да продолжи се до највисоките планински врвови на планината Осогово зафаќајќи вкупна површина од 382 км².⁴

Според постарата територијална организација, пописот од 1992 година, општината Кочани опфаќаше територија од 577,6 км² со 44 населени места во кои живееле 50.029 жители.⁵ Според постоечката територијална организација и пописот од 2002 година, општината Кочани опфаќа територија од 382 км² со 28 населени места во кои живеат 38.092 жители⁴.

Градот Кочани претставува административен, економски и културно образовен центар на Кочанската општина во кој според пописот од 2002 година живеат 28.330 жители. Се наоѓа на северната страна на Кочанската Котлина, на местата каде Кочанска Река ја напушта Осоговијата и навлегува во Кочанското Поле. Градот е расположен на двата брега на истоимената река. Кон Осогово длабоко навлегува во клисурата на Кочанска Река, додека кон Кочанско Поле само малку ја поминува железничката линија. На исток, преку Доклевски Рид е споена со селото Оризари, а такво ширење настанало и на северозапад каде преку Варница се соединил со селото Бели. Кон запад кадешто е сместен новиот индустриски дел се приближува до селото Тркање.

Географската положба на општина Кочани е доста добра. Таа лежи на северна географска ширина од 41° 40' и 42° 00' и географска должина од 22° 00' и 22° 30' источно од Гринич.⁶ Надморската висина се движи од 300 метри во полскиот дел, па се до 2000 метри (врвот Султан Тепе или Царев Врв на Осогово 2025 метри). Разликата во надморската висина укажува на различна топографска положба, а со тоа и на можноста за поседување на поголеми и диверзифицирани природни ресурси.

1.2.2. Природни ресурси

Поволната географска положба, пошироко гледано и разноликоста на топографијата на општината Кочани, овозможуваат таа да има доста богати природни ресурси. Како најзастапени природни ресурси би ги издвоиле

³ Група автори: „Кочани и кочанско од праисторијата до денес“, Општина Кочани - Кочани, 2003, стр. 7.

⁴ *ibid.*, стр. 8.

⁵ *ibidem*.

⁶ Група автори: „Кочани и кочанско од праисторијата до денес“, општина Кочани - Кочани 2003, стр. 9.

следниве: рудните богатства, топлите води, хидропотенцијалот, шумските богатства и се разбира почвените богатства.

Рудни богатства. Геолошко-морфолошкиот состав на кочанскиот регион овозможува во општината Кочани да бидат застапени повеќе рудни богатства. Рудните богатства се сместени на ободот од Кратовско-Злетовската област и тоа на исток во Саската провинција, на запад во Злетовската провинција, на север во Тораничката провинција како и на југ во Бучимската провинција. Одсекогаш во овој простор има значајни наоѓалишта на руди од метали, неметали, како и термоминерални извори.

Металите во централниот осоговски масив, посебно бакарот, оловото, цинкот и железно-титанските нудат предуслови за истражувачко-експлоатациони работи со можност за економски ефектуирања. Исто така, неметалите се доста застапени во регионот, а интензивно се експлоатираат во западниот дел од Кочанскиот регион. Така на пример, опалската бреча која се употребува како додаток во цементот, се вади кај село Спанчево и во рудникот за неметали „Опалит“ од с. Чешиново, опализираниот туф, со производната програма од прашкасти и гранулирани производи (со широка примена во технологијата за вода, градежништвото, гумарската индустрија, хемиската индустрија и друго), се произведува во „Неметали“ од с. Чешиново, понатаму глина за индустријата за градежни материјали се вади во „Брегалница“ од с. Кучичино, градежен камен (андезити, андезитски игнимбрити, габро и кровни шкрилци), песок и чакал, кварц и кварцит се експлоатираат од речните тераси на реката Брегалница, реката Осојница, Оризарска Река и Кочанска Река.

Термоминералниот хидропотенцијал е еден од најголемите природни богатства на Кочанско кој, за жал, сеуште е недоволно искористен. Тој потенцијал е посебно значаен за општината Кочани како од аспект на големината, така и од аспект на минералниот состав и температурата (78°C), со што се вбројува во еден од најиздашните во Европа. Изворите на минералните води се наоѓаат главно во 3 места и тоа с. Бање, с. Горни Подлог и с. Истибања, со просечен проток од 300 литри во секунда и водени резерви од 157 милиони кубни метри вода и температура од 75°C.

Поголем дел од лежишта на топла вода се експлоатирани од страна на системот „Геотерма“ кој претставува техничко-технолошка целина составена од четири експлоатациони бунари, секундарна поврзана мрежа, пумпно-дистрибутивна станица и магистрално-дистрибутивни цевководи со комплетна сопствена инфраструктура.⁷ Геотермалната вода во актуелниот момент се користи за топлификација на оранжерискиот комплекс во аграрот, за топлификација на дел од градот Кочани, за рекреативно-бањолошки цели, во индустријата како и за пиење на минерална вода со исклучително благотворни својства по здравјето на луѓето. Значи, овој потенцијал нуди повеќе можности за широка примена со значајни економски, енергетски и еколошки ефекти кои би се мултиплицирале многукратно доколку би се инвестирало во него.

⁷ Група автори: „Профил на општината Кочани“, општина Кочани - Кочани 2002, стр. 8.

Во хидролошките богатства со кои располага кочанската општина, покрај термо-минералните води, се вбројуваат и реките и езерата. Најголема река која со својот средишен тек поминува низ Кочанската котлина и претставува сливно подрачје на сите околни реки е Брегалница. Реката Брегалница заедно со хидро-мелиоративниот систем „Брегалница“ во чиј состав спаѓа Калиманската брана ги наводнува плодните површини од Кочанскиот, Штипскиот и Овчеполскиот регион и претставува битен предуслов за развој на земјодеието.

Шумските богатства во вид на разновиден градежен материјал, материјал за мебел и столарија, како и разни видови огревно дрво потекнуваат од блиските планини Осогово и Плачковица, на чии падини е распослана поголем дел од општината Кочани.

Почви: во Кочанското Поле постојат воглавно два типа на почви и тоа: делувијалните (црвеница и смолници) со околу 10% застапеност и алувијалните почви (црницата и хумусна почва) со околу 90% застапеност.⁸ Алувијалните почви покриваат околу 6.800 хектари и поседуваат најдобри хемиски, физички, хидропедолошки својства и како такви влегуваат во редот на најквалитетните видови почви.⁹ Почвениот состав, обемот на хидролошкото богатство, умерената клима без поголеми температурни амплитуди, големиот број сончеви денови овозможуваат Кочанската котлина да биде еден од најплодните земјоделски региони погодни за оризово производство, производство на жито, градинарско производство, овоштарство и лозарство.

1.2.3. Население и демографска сѝрукѝура

Според пописот од 2002 година, општината Кочани на својата територија од 382 км² има вкупно 38.092 жители со вкупно 28 населени места. Од овие населени места градот Кочани има 28.330 жители, додека во другите населби кои се селски, живеат 9.762 лица. Во вкупното население Македонците ја имаат доминантна застапеност од 93,12%, а минимална е таа на Ромите 5,12%, Турците 0,83%, Власите 0,51%, Србите 0,18% и другите со процентуална застапеност од 0,245%.¹⁰

Во речиси сите пописни години по Втората светска војна па наваму, во општината Кочани преовладува учеството на машкото население. Така според пописот од 2002 година, во општината Кочани од вкупното население 50,4% било машко, а 49,6% женско.¹¹ Во однос на старосната структура на населението најголема е застапеноста на работоспособното население на возраст од 15 - 59 години за жени, односно од 15 - 64 години за мажи (68,3%), на младото население од 0 - 14 години со 18,9%, а најмала на населението постаро

⁸ *ibid.*, стр. 24.

⁹ С.Мохонти, Ѓ.Филиповски: „Оризните почви во СР Македонија и нивна антропогенизација“ МАНУ Скопје, стр. 28.

¹⁰ Официјален сајт на општина Кочани, <http://www.kocani.gov.mk>

¹¹ Државен завод за статистика.

од 65 и повеќе години со 11,8%.¹² Интересно е да се спомене дека постои тренд на намалување на младата популација, а пораст бележи постарата популација, што значи дека населението во Кочанско старее.

Врз основа на образовната структура на населението може да се заклучи дека општината Кочани изобилува со кадар кој би можел да го понесе развојот на локалното стопанство. Така, според пописот од 2002 година од вкупното население на возраст над 10 години само 1.468 лица биле неписмени. Што се однесува на образовната структура на населението старо 15 и повеќе години (30.893 лица), 15.552 лица се со ниско ниво на образование (без образование, незавршено основно и завршено основно образование), 12.417 лица со средно (тригодишно и четиригодишно средно образование), а 2.924 лица со високо ниво на образование (вишо, факултет, магистри и доктори). Според состојбата од 2002 година невработени биле 6.353 лица што претставува 16,7% од вкупното население и дури 24,4% од вкупното работоспособно население.¹³

Според согледувањата за населението и неговата структура во општина Кочани, може да се заклучи дека таа има предуслови за потенцијален развој на текстилната индустрија, а со оглед дека оваа индустрија се карактеризира со трудоинтензивен карактер, населението претставува значаен фактор за нејзиниот развој.

1.2.4. Сообраќајна поврзаност и инфраструктура

Географската положба на Кочани овозможила да се развие релативно солидна сообраќајна поврзаност и инфраструктура која е неопходна за непреченото движење на луѓето и стоките. Општината лежи на значајниот магистрален патен правец М-5 кој поаѓа од Охрид и води преку Битола-Прилеп-Велес-Штип, Кочани и Каменица за Делчево и понатаму за Благоевград во соседна Бугарија.

Од другите патни коридори кои го поврзуваат Кочани би ги споменале коридорот кон југоисток кон Винаца и Берово, кон југ преку селото Грдовци до Зрновци и кон север преку селата Бели и Лешки до одморалиштето на Пониква на планината Осогово. Посебно сообраќајно значење за градот има железничката линија изградена 1926 година со која Кочани се поврзува со меѓународната железничка линија Белград, Скопје, Солун, Атина, преку Штип и Велес. Исто така, општината Кочани располага и со современи ПТТ и интернет врски кои во голема мера ги овозможуваат и олеснуваат процесите на меѓународна поврзаност и комуникација.

¹² Државен завод за статистика.

¹³ Државен завод за статистика.

2. ЗНАЧЕЊЕ НА ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЈА ВО СТОПАНСТВОТО НА ОПШТИНАТА КОЧАНИ

2.1. Структура и учество на текстилната индустрија во општината Кочани во формирањето на БДП, вработеноста, производството и извозот

Значењето на текстилната индустрија на ниво на цела држава се огледа пред сè во нејзиниот допринос во формирањето на БДП, во учеството во вкупниот извоз, како и во апсорбирањето на работната сила.

Табела бр. 1.

Учество на текстилната индустрија на Република Македонија во БДП - додадена вредност, извозот и вработеноста (во %)

Учество на текстилната индустрија изразено во проценти во:	2001	2002	2003	2004	2005
- Вкупниот БДП (додадена вредност)	3,1	2,9	2,8	2,8	2,8
- Вкупниот извоз	31,0	33,3	32,3	31,9	26,4
- Вкупните вработени	8,4	8,0	8,5	8,8	8,8

Извор: Стратегија за развој на текстилната индустрија во Република Македонија, Економски Институт-Скопје, 2007 година, стр. 10.

Учеството на текстилната индустрија на Република Македонија во БДП, во периодот 2001-2005 година просечно изнесува 3% и со текот на годините бележи тренд на благо опаѓање. Нејзиното учество, пак, во вкупниот извоз изнесува повеќе од 30% со исклучок на 2005 година кога се намалува на 26,4%, додека учеството во вкупниот број на вработени има тенденција на пораст и во 2005 година изнесува 8.8% од вкупниот број на вработени. Овие податоци укажуваат на релативно големото значење што оваа гранка го има за вкупното стопанство на Република Македонија и на потребата за негово понатамошно зачувување. Намалувањето на конкурентноста на оваа гранка влијае и врз постепеното намалување на нејзините перформанси со што и опасноста за губењето на нејзиното значење е реално присутна.

Што се однесува до значењето на текстилната индустрија за стопанството на општината Кочани, може да се рече дека тоа е слично со она на ниво на целата држава. Можеби значењето на оваа индустрија за општина Кочани има и поголеми димензии во однос на просекот на земјава. Учеството на текстилната индустрија во целокупната стопанска структура на општината ќе биде анализирано преку бројот и учеството на претпријатијата како и преку учеството на вработените по сектори во општината.

Според најновите податоци од локалната самоуправа, структурата на претпријатијата на општината Кочани на почетокот на 2007 година е следнава:

Табела бр. 2.

Број на претпријатија по сектори на општина Кочани

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани

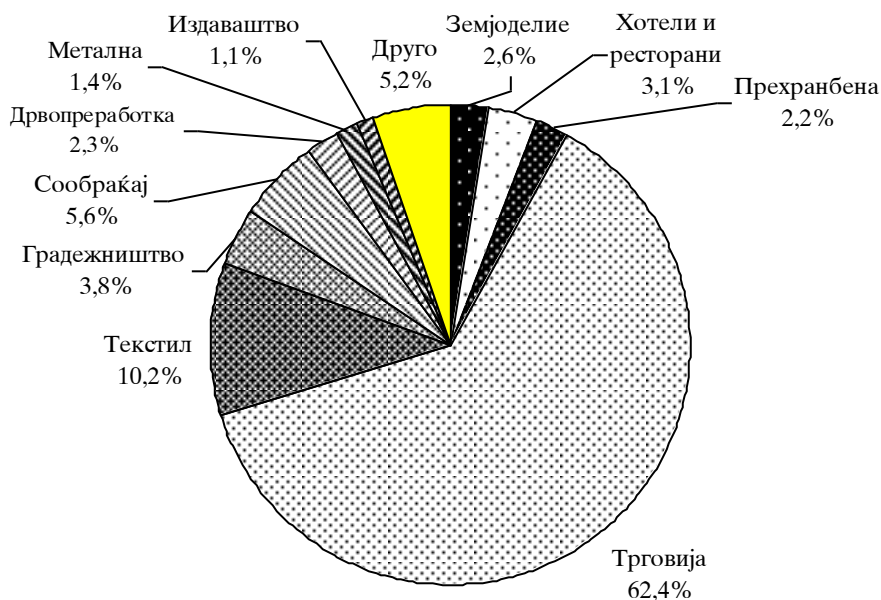
СЕКТОР	%	Број на претпријатија
Земјоделие	2,6	23
Хотели и ресторани	3,1	28
Прехранбена	2,2	20
Трговија	62,1	553
Текстил	10,1	90
Градежништво	3,8	34
Сообраќај	5,6	50
Дрвопреработка	2,3	21
Метална	1,4	13
Издаваштво	1,1	10
Друго	5,2	48
Вкупно	100	890

Извор: Локална самоуправа на општина Кочани - веб сајт
<http://www.kocani.gov.mk>

На почетокот на 2007 година во текстилната индустрија работеле вкупно 90 од вкупно 890 регистрирани претпријатија во општинава. Тоа значи дека околу 10% од вкупниот број на претпријатија отпаѓаат на претпријатијата од текстилната индустрија. Сликвито, тоа може да се види од следниов графикон бр. 1:

Графикон бр. 1.

Структура на претпријатијата во општина Кочани



Извор: Табела бр. 2.

Меѓутоа, самото учество на текстилните претпријатија не дава некоја позначајна претстава за застапеноста на оваа индустриска гранка, ако се има предвид фактот што голем број на претпријатија од другите дејности вработуваат мал број на луѓе. За да се докомплетира сликата за значењето на текстилната индустрија во општина Кочани ја претставуваме структурата на вработените по сектори според податоците од почетокот на 2007 година:

Табела бр. 3.

Структура на вработени по сектори во општина Кочани

СЕКТОР	Број на вработени	%
Земјоделие	162	3,2
Хотели и ресторани	76	1,5
Прехранбена	220	4,4
Трговија	1.280	25,6
Текстил	2.490	49,7
Градежништво	260	5,2
Сообраќај	140	2,8
Дрвопреработка	77	1,5
Метална	113	2,3
Издаваштво	67	1,3
Друго	123	2,5
Вкупно	5.008	100

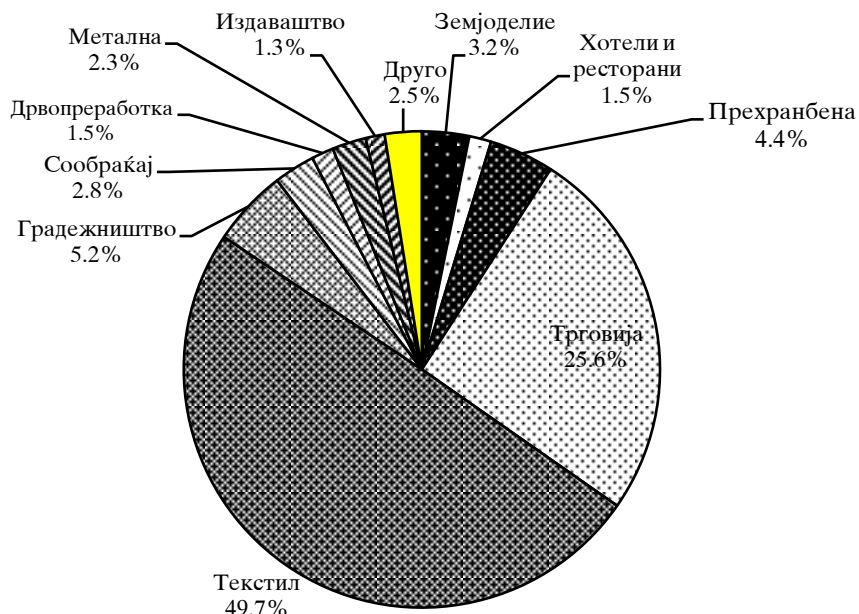
Извор: Податоци од локалната самоуправа на општина Кочани.

Од табелта бр.3 може да се види дека скоро половината од вработените во стопанството или поточно 49,7% се во текстилниот сектор. Со овој факт се добива друга слика за разлика од претходнава констатација, со што текстилната индустрија го има приматот и значењето во стопанството според бројноста и учеството на вработените. Сливото тоа е прикажано на следниов графикон бр 2:

Графикон бр. 2.

Структура на вработени во стопанството на општина Кочани по сектори

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани



Извор: Табела бр. 3.

Интересно е за споредба да се изнесат и податоците од спроведеното анкетање извршено во тековната 2007 година. Според резултатите од анкетањето во 30 претпријатија колку што се вкупно анкетирани се ангажирани вкупно 2.402 лица.¹⁴ Споредено со официјалните резултати од локалната самоуправа тоа е речиси идентично со бројот на вкупно вработените во текстилниот сектор од околу 2.480 луѓе. Ако се има предвид дека се анкетирани околу 1/3 од вкупниот број на претпријатија би можело да се констатира дека официјалната бројка е нереална.

Меѓутоа, ако се појде од фактот што сите големи, средни и најголемите мали претпријатија се опфатени во анкетата, понатаму континуируваниот тренд на отварање нови текстилни капацитети (од кои во тековната година само дел се опфатени со анкетава), како и фактот што сите вработени не се пријавуваат, (односно дел од нив работа на црно), тогаш податоците за бројот на вработени сепак кореспондира со фактичката состојба.¹⁵ Веројатно разликата во бројот на вработените се јавува поради различноста на изворите на податоците, поради различниот систем на евиденција, а различен е и временскиот период на набљудување. Сепак, генерално гледано, се работи за мали отстапувања и може

¹⁴ Анкетно истражување од 2007 година.

¹⁵ Инаку според податоците од ПИОМ во Кочани на крајот од 2006 година имало 132 претпријатија од текстилниот сектор со вкупен број на вработени од 2.343 лица. Извор Стратегија за развој на текстилната индустрија на Република Македонија, Економски институт, - Скопје, 2007 год., стр. 113.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

да се заклучи дека текстилната индустрија во општината Кочани има огромно значење од аспект на вработеноста.

Текстилната индустрија опфаќа производство на текстил и производство на готови текстилни производи. Обемот на производството на текстилната индустрија од општината Кочани се должи пред се на големиот обем на производство на готови производи од текстил. За разлика од ова, производството на текстил (базна текстилна индустрија) има минимално учество во структурата на вкупниот обем на производството во општинава, со оглед дека со спроведената анкета никој од субјектите што беа испитани не потврди дека се занимава со производство на текстил и текстилни материјали. Инаку како индикатор на обемот на производството ќе се земе производството на физички единици на анкетираниите претпријатија опфатени со теренското истражување.

Според извршеното анкетирање на текстилните претпријатија од општината Кочани, за кои што рековме дека можат да го претставуваат речиси целокупниот број на претпријатија, односно најголем дел од статистичката маса, се произведуваат вкупно 8.300.000 единици готови текстилни производи, а не е пријавено производство на текстилни ткаенини. Обемот и структурата на производството може да се видат од табелата бр. 4.

Табела бр. 4.

Обем и структура на производството во текстилната индустрија во општина Кочани

Вид на производ	Физички обем (поединечни единици)	Просечна цена (евра)	Вредност во евра
- Текстил и ткаенина	--	--	--
- Трикотажа	4.120.000	0,7	2.884.000
- Женски блузи и кошули	2.115.000	2,0	4.230.000
- ХТЗ работна опрема	50.000	3,5	175.000
- Домашна постелнина	100.000	6,0	600.000
- Машки блузи и кошули	1.410.000	2,2	3.102.000
- Тешка конфекција (сакоа и блејзери)	505.000	5,5	2.777.500
ВКУПНО	8.300.000		13.768.500

Извор: Анкетно истражување.

Од табелава се гледа дека според извршеното анкетно истражување кочанските текстилни претпријатија пријавиле физички обем на производство кое изнесува 8.300.000 единици облека од текстил. Ако се вкалкулира и ефектот на репрезентативноста на примерокот може да се рече дека физичкиот обем на кочанската текстилна индустрија би изнесувал околу 10.000.000 единици годишно.

Во структурата на производството најголем удел има трикотажата (4.120.000 единици, односно 49,6%), женските блузи (2.115.000 единици или 25,5%), машките кошули (1.410.000 единици или 17%), тешката конфекција (505.000 единици, односно 6%), домашната постелнина (100.000 единици, односно 1,2%) и работната облека и комбинезони (50.000 единици или 0,7%). Притоа, од испитувањето на фирмите е утврдено дека просечните цени на овие производи се движат од 0,7 евра за трикотажата која е и наједноставна за производство, па се до 5,5, односно 6,0 евра за сакоата и блејзерите односно постелнините, кои со оглед на комплексноста и тежината на операциите имаат и најголема цена.

Доколку се изврши пондерирање на физичкиот обем на одделните видови производство, со нивните просечни цени ќе се добие вредноста на поединечното производство. На овој начин, се добива друга слика од аспект на придонесот на одделните производи во вкупното производство. Согласно вредноста, приматот за најголемо учество го имаат женските кошули и блузи чие производство вреди 4.230.000 евра. Понатаму, следуваат машките кошули и блузи, трикотажата, тешката конфекција, домашната постелнина и на крај работната облека. Рангот на видот на производството според вредноста е идентично со републичкиот каде што водечките позиции ги завземаат женските блузи и кошули и машките кошули.¹⁶

Според табелата од анкетното испрашување, се гледа дека вредноста на вкупното производство на анкетираниите фирми изнесува 13.768.500 евра или околу 15-тина милиони евра за целата општина. Од сите фирми, само две се изјаснија дека ги пласираат своите производи на домашниот пазар во износ од околу 600.000 евра што претставува 4,36% од вкупното производство според анкетата. Ова значи дека 95,64% од текстилното индустриско производство се пласира на странскиот пазар и тоа најмногу во вид на лон аранжман за познат странски партнер, а помалку во вид на директен извоз.¹⁷

Ако се има предвид дека извозот реализиран од текстилната индустрија во земјава за 2006 година изнесувал 545.365.000 американски долари и податоците добиени од анкетното истражување, тогаш доприносот на кочанската текстилна индустрија би можел да се изведе и да се спореди со она на републичко ниво.¹⁸ Според овие податоци извозот по глава на жител од текстилната индустрија на ниво на држава е 263 долари или околу 196 евра (545.365.000 долари / 2.072.000 жители на државава), а соодветно извозот на текстилната индустрија по глава жител на општината Кочани е 378 евра (од 15-тина милиони евра производство во текстилната индустрија од општина Кочани само 600.000 евра се однесуваат на домашниот пазар, што значи остатокот или вредноста на извозот се дели со бројот на жителите на општината или 14.400.000

¹⁶ Веб сајт на Стопанската комора на Македонија: „Извештај за текстилната индустрија за 2005 година“.

¹⁷ Анкетно истражување.

¹⁸ Проф. Д-р. Кусакатов Христо: „Основни карактеристики на извозот од текстилната индустрија на Република Македонија“, Економски развој; број 3, Економски институт - Скопје, 2007 година, Табела бр. 1 стр. 11.

евра / 38.000 жители). Споредбено, се наметнува констатацијата за релативно поголемото значење на извозот реализиран од текстилната индустрија на општината Кочани во однос на она на државно ниво.¹⁹

Значајно е да се спомене дека во структурата на производството на текстилната индустрија воопшто не е застапено производството на текстилни ткаенини. Од Источниот регион на државава овој вид производство најмногу се среќава во општините Штип, Делчево и Винаца, кои се традиционални производители.

2.2. Обем и структура на вработените во текстилната индустрија на општината Кочани

Како што е спомнато, текстилниот сектор има многу важна улога и значење за стопанството и вработеноста во општина Кочани. Тоа произлегува од големата застапеност и распространетост на текстилните капацитети и улогата што тие ја имаат за локалното претприемништво и со тоа претставуваат носители на локалниот економски раст и развој. Меѓутоа, неспорно е дека најголемото значење на текстилната индустрија се состои во фактот што ангажира најголем дел од овдешната расположива работна сила.

Така, според податоците на локалната самоуправа, на почетокот од 2007 година во текстилната индустрија биле вработени 2.490 лица што претставува 49,7% од вкупно вработените регистрирани лица во стопанските сектори на општинава.²⁰ Оваа констатација ја потврдува и податокот од ПИОМ според кој на крајот од 2006 година во Кочанско во текстилната индустрија од биле вработени 2.343 лица, додека со спроведеното анкетно истражување е утврдено дека се вработени 2.402 текстилни работника. Бидејќи со анкетата беше опфатен поголем дел од активните текстилни претпријатија, овие податоци може да се сметаат за кореспондентни со вистинската слика за вработеноста.

Структурата на вработените во текстилниот сектор во општината Кочани ќе биде разгледана од повеќе аспекти и тоа: половата структура, старосната и образовната структура.

Полова структура. Во Табела бр. 5 е прикажана половата структура на вработените во микро, малите, средните и големите претпријатија од текстилниот сектор во општинава собрани и обработени според спроведената анкета:

¹⁹ Сопствени пресметки.

²⁰ Според ова учеството на вработените од текстилниот сектор во вкупниот број на вработените во овој сектор во Република Македонија (39.134 лица за 2006 година според ПИОМ) изнесува 6,3%.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани

Табела бр. 5.

Полова структура на вработените во текстилната индустрија во општина Кочани

Вид на претпријатија	Мажи		Жени		Вкупно
	Број	%	Број	%	
Микро претпријатија	8	24%	25	76%	33
Мали претпријатија	77	17%	370	83%	447
Средни претпријатија	127	12%	905	88%	1.032
Големи претпријатија	267	30%	623	70%	890
ВКУПНО	479	20%	1.932	80%	2.402

Извор: Анкејно истражување.

Согласно претходната табела, се потврдува општопознатиот факт карактеристичен за овој сектор дека претежно се вработуваат лица од женската популација. Со анкетаирањето е утврдено дека дури 80% од вкупно вработените се жени, а само 20% се припадници од машкиот пол. Споредено со податоците што се однесуваат за целата држава, резултатите се скоро идентични бидејќи учеството на жените во вкупно вработените на текстилната индустрија во земјата во 2004 и 2005 година изнесува 81%.²⁵ Тоа се главно непосредни работнички кои работат на машините за шиене, опшивање, штепување, пакување, пеглање и друго, кои операции впрочем се заеднички и неодоив дел од индустријата со изразито трудоинтензивен карактер.

Искажувањето покажа дека кај повеќето стопанственици, присутен е хроничен недостиг од женска работна сила и според нив приморани се да вработуваат неквалификувани работнички без соодветно работно искуство и профил.

Старосна структура. Од следнава табела бр.6 може да се види старосната структура на вработените во кочанскиот текстилен индустриски сектор систематизирани во 4 старосни групи.

Табела бр. 6.

Старосна структура на вработените во текстилната индустрија во општина Кочани

Вид на претпријатие	До 29 год.		30 - 39 год.		40 - 54 год.		Над 55 год.		Вкупно
	Број	%	Број	%	Број	%	Број	%	
Микро	22	67%	11	33%	--	--	--	--	33
Мали	177	40%	189	42%	76	17%	5	1%	447
Средни	272	26%	433	42%	244	24%	83	8%	1.032
Големи	178	20%	180	20%	445	50%	87	10%	890
ВКУПНО	649	27%	813	34%	765	32%	175	7%	2.402

Извор: Анкејно истражување.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

Од податоците во табелата бр.6 може да се заклучи дека поголем дел од вработените потекнуваат од младата и помладата средновечна популација (до 39 години) и тоа околу 61% од вкупниот број на вработените. Апсолутно и релативно најмногу вработени има на возраст од 30-39 години, и тоа 34% од вкупниот број, понатаму следуваат постарите средновечни лица на возраст од 40-54 години со застапеност од 32%, па младите луѓе со возраст до 29 години со 27%, а најмало учество има најстарата возрасна група (над 55 години старост) со 7%.

Од изнесеното, може да се констатира дека старосната структура е релативно поволна поради учеството на поголем број вработени лица од младата и средновечната популација кои се карактеризираат со енергичност, амбициозност, искуство, потенцијал за учење и знаење и друго. Особено треба да се нагласи учеството на младите луѓе во помалите и средните претпријатија кои се потенцијални носители на претприемничкиот дух, а со тоа и двигатели на економскиот раст и развој. Понеповолна е старосната структура кај големите претпријатија кои достигнале одреден степен на раст, при што нивната потреба за стабилност во стопанисувањето ги присилува да ангажираат работна сила од постари старосни групи чиешто работно искуство претставува нивна главна карактеристика.

Ако застапеноста на старосните групи на работната сила ја споредиме со онаа на ниво на целата земја, ќе утврдиме голема сличност. На ниво на земјата, исто така, претежно млади и средновечни лица работат во малите и средните претпријатија и обратно, средновечни и постари лица работат во големите текстилни претпријатија.

Структура според нивото на образование. Од изјавите на стопанствениците на анкетираниите претпријатија се добиени следниве податоци за образовната структура на вработените (табела бр.7).

Табела бр.7.

Структура на вработените во општина Кочани според нивото на образование

Прет- прија- тија	НКВ и НСО		КВ и ВКВ		Средно СО		Више СО		Високо СО		Вкуп -но
	Бр ој	%	Бр ој	%	Бр ој	%	Бр ој	%	Бр ој	%	
Микро	2	6%	--	--	28	85%	2	6%	1	3%	33
Мали	55	12%	--	--	368	82%	7	2%	17	4%	447
Средни	135	13%	4	0,5%	846	82%	17	1,5%	30	3%	1.032
Големи	267	30%	--	--	445	50%	--	--	178	20%	890
	459	19,2%	4	0,2%	1.687	70,1%	26	1,1%	226	9,4%	2.402

Извор: Анкејно истражување.

Ако се имаат предвид потребите на работна сила на текстилната индустрија, тогаш од табелата бр.7 може да се заклучи дека образовната

структура на вработените е релативно поволна. Имено, најголемо учество имаат лицата со средно стручно образование, односно, дури 70,1% од вкупно вработените. Понатаму, следуваат оние со ниско образование, па со високо и вишо образование.

Интересно е да се напомене дека за разлика од состојбата во Република Македонија, каде КВ и ВКВ имаат застапеност од 13,7%, а ПКВ застапеност од 12,0%, овие структури на вработени имаат релативно помало значење во општина Кочани. Меѓутоа, сигурно е дека добар дел од ниско образовните и кадрите со средно образование ги имаат совладано квалификационите норми или се стекнале со соодветна преквалификација. Оттаму може да се констатира дека работната сила во кочанската текстилна индустрија е релативно добро обучена според квалификационите норми што се бараат.

Што се однесува до образовната структура на вработените во зависност од големината на претпријатијата, од табелата бр.7 се гледа дека релативно стабилно е учеството на оние со средно образование (околу 80%). Интересен е податокот, колку е помала големината на фирмите, процентот на НКВ и НСО е помал, додека кај големите претпријатија тој е најголем. Кај големите капацитети најголем е уделот на високообразовните кадри, а постои и правопрпорционална зависност на учеството на истите во зависност големината на претпријатијата.

Така, според изјавите на претставник на најголемата текстилна фирма во Кочани „Делта-холдинг“ Дооел, се вработени дури 178 лица со високо образование од кои поголем дел како практиканти по текстилен дизајн. Исто така, „Делта-холдинг“ од Кочани врши и стипендирање на студенти по моден дизајн на факултетот во Лесковац во соседна Србија. Според ова, може да се констатира дека големите претпријатија претставуваат расадник на млади стручни кадри кои во наредниот период би биле носители на развојот на индустријава. Големите фирми, исто така, претставуваат и места за обука, преквалификација и доквалификација со што исполнуваат дел од функцијата и обврската што би требало да припаѓа на самата држава.

2.3. Структура на големината на претпријатијата

Според законските прописи, категоризацијата на претпријатијата според нивната големина на микро, мали, средни и големи се врши според три критериуми, а тоа се висината на капиталот, големината на извршениот промет (обемот на производството и услугите) и бројот на вработените. Бидејќи не постојат соодветни официјални податоци за капиталот и опременоста, како и за обемот на производството и услугите што текстилните фирми го остваруваат, поделбата според нивната големина е направена единствено според бројот на вработени. Така, за микропретпријатија се сметаат оние кои имаат до 9 вработени, за мали од 10-49 вработени, за средни од 50-250 вработени и за големи оние со над 250 вработени.

За општината Кочани, неспорно е големото значење што го имаат малите и средните претпријатија за локалниот стопански раст и развој. Малите

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

и средните претпријатија ја поттикнуваат претприемничката иницијатива на секоја економија и се една од претпоставките за стабилен долгорочен раст. Застапеноста на овие стопански субјекти во кочанската текстилна индустрија укажуваат на големото значењето на нивните развојни потенцијали.

Во општината Кочани е затекната следнава структура на текстилни претпријатија според нивната големина во 2007 година, дадена во табела бр.8:

Табела бр. 8.

Структура на текстилните претпријатија во општина Кочани според нивната големина во 2007 година

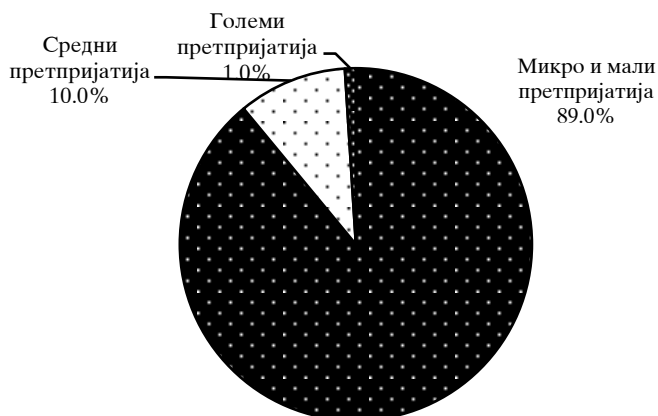
Вид на претпријатие	Број	%
Микро и мали претпријатија	80	89%
Средни претпријатија	9	10%
Големи претпријатија	1	1%
ВКУПНО	90	100%

Извор: Анкејно исцражување и податоци од локалната самоуправа.

Бидејќи динамиката на основање на микро претпријатијата во тековнава година беше доста интензивизирана, а податоците за нив и нивниот број на вработени лица беа лимитирани и тешко достапни, оваа категорија на претпријатија ќе биде анализирана заедно со малите претпријатија. Во општина Кочани најмногу застапени се токму микро и малите претпријатија со учество од дури 89%, потоа следуваат средните претпријатија со учество од 10%, додека големите претпријатија зафаќаат само 1% од вкупниот број на претпријатија. Сливовитото структурата може да се види од графиконот бр.3:

Графикон бр. 3.

Структура на текстилните претпријатија во општина Кочани според големината



Извор: Анкејно исцражување и податоци од локалната самоуправа.

Како што сликовито може да се види од графиконот бр.3, речиси 9/10 од вкупниот број на претпријатија од текстилната индустрија во општина Кочани се во форма на микро и мали претпријатија, а само 1/10 од нивниот вкупен број сочинуваат средните и големите деловни ентитети.

2.3.1. Микро и мали претпријатија

Врз основа на податоците од Табела 8, може да се констатира дека малите и микро претпријатија ги заслужуваат епитетите „носечки“ и „главни“, гледано според нивното големо учество од 89% од вкупниот број на текстилни претпријатија. Споредено со податоците за државава, уште еднаш се потврдува сличноста на состојбите што постојат на републичко ниво. Имено, во Република Македонија учеството на микро и малите претпријатија заедно изнесува 87,7% од вкупниот број на друштвата. Карактеристика на кочанскиот регион, кој што е дел од источниот регион, е изразеноста на бројот на малите, а особено на микро претпријатијата.

Според извршената анкета, микро претпријатијата вработуваат 1,4%, а малите претпријатија 18,6% или вкупно 20% од вкупниот број на вработени во текстилната индустрија на Кочани. Тие главно ангажираат помлади лица така да во микро претпријатијата 2/3 од вработените опфатени со анкетата се лица на возраст до 30 години, додека во малите претпријатија околу 40% од анкетираниите вработени се на иста возраст. Оваа категорија на друштва пак, вработува процентуално најмалку лица со високо образование, но и најмалку лица со ниско образование.²¹ Податоците укажуваат дека тоа се главно млади претпријатија, со млад, неискусен, но амбициозен кадар кој може да биде носител на иновативност и на претприемнички дух со изразена енергичност, упорност и желба за успех. Голем дел од микро претпријатијата имаат двајца или тројца вработени, а поретко повеќе.

На почетокот на 2007 година, биле формирани дури 20-тина претежно микро, а во помал број мали претпријатија. Како што укажуваат сознанијата добиени од деловните кругови, овие претпријатија ја дисперзираат работната сила, ветувајќи лажни и неостварливи ветувања за поголеми плати, и на тој начин го оттргнуваат нејзиното внимание од поголемите, постабилни и поорганизирани текстилни друштва. Голем дел од новите стопанственици на микро претпријатијата се искусни работници или бригадири кои ги напуштаат матичните поголеми претпријатија повлекувајќи со себе дел од вработените и со минимален сопствен капитал формираат свои мини текстилни погони. Како што бројот и процентот на влез на овие претпријатија е најголем, така е и најголем бројот и процентот на излез и затворање, а со тоа е најмала и нивната стабилност на стопанисување. Според сознанијата кои потекнуваат од потесните деловни кругови, процентот на ликвидација и излез на текстилните фирми е скоро ист, па дури и поголем од процентот на влез. Според тоа, бројот

²¹ Обработка на податоци од анкетно истражување.

на деловните субјекти од текстилната индустрија во општина Кочани се очекува да опадне, ако се имаат предвид ваквите движења, конкурентската борба и процесите на реструктурирање и концентрација на капиталот.

Вреди и да се укаже на уште една карактеристика која е доста распространета кај друштвата кои припаѓаат на оваа категорија. Имено, голем број од нив претставуваат сестрински фирми на поуспешните големи, а особено на средните претпријатија. Тие имаат исти сопственици, капиталот потекнува од истото лице, а вработуваат едно или две лица. Голем дел од овие фирми се во мирување, а целта на нивното основање во голема мера е да се диверзифицира ризикот од неуспешното работење или пак да се изврши поделба и пренесување на дел од производството или услугите. Затоа, треба да се има определена доза на внимателност при евалуирањето на нивното значење, особено на учеството во вработеноста или во вкупното производство. При формирањето на репрезентативниот примерок за анкетното истражување, беше земен во предвид и овој факт.

И покрај сè, бројот на микро и малите претпријатија бележи тенденција на постојан пораст, пред сè поради нагласената потреба за диверзификација на потребите на потрошувачите, неопходноста од афирмација на услужните дејности во текстилот и потребата од поголема мобилност и флексибилност на факторите на производството. Значењето на оваа група на претпријатија за развојот на индустријата во Кочани се огледа токму во динамизирањето, интензивирањето и компатибилноста на производството и пласманот поврзан со средните и големите претпријатија за да во крајна инстанца создадат синергетски ефект врз растот и развојот на текстилниот сектор.

За поддршка на развојот на овие претпријатија кои се карактеризираат со голем степен на флексибилност и адаптивност, владата на Република Македонија во Програмата за развој до 2010 година предвидува бројни генерални и дополнителни мерки за микро и малите претпријатија како што се: создавање на бизнис центри во општините, иницирање на здружување на малите претпријатија во асоцијации и здруженија заради заеднички и поуспешен настап на странските пазари, кадровско и техничко зајакнување на Агенцијата за поддршка на претприемништвото и регионалните центри, поттикнување на семејниот бизнис, олеснување на пристапот до поефтини финансиски средства и други.²² Исто така, сметаме дека би било корисно покрај овие мерки да се промовираат и други форми и облици на деловна поддршка и деловно здружување (со оглед на големиот број микро претпријатија кои се нестабилни и имаат голем степен на влез и излез од дејноста) за да се помогне во нивното одржување и трансформација во мали и средни друштва.

²² Програма за работа на Владата на Република Македонија за периодот 2006-2010, Скопје, 2006 година, стр. 12.

2.3.2. Средни претпријатија

Средните претпријатија во општината Кочани ја претставуваат основата на нејзината текстилна индустрија и заедно со големите претпријатија ја пренесуваат традиционалната нишка на текстилното производство која опстојува од минатото. Во анкетното истражување се опфатени сите 9 постоечки текстилни капацитети со средна големина кои зафаќаат 10% од вкупниот број текстилни друштва. Од вкупно 2.402 лица опфатени со анкетата, 1.032 или 43% работат во средно големи друштва. Овие фирми, за разлика од малите, апсорбираат поголем број средновеќни и повисоко образовани и квалификувани луѓе.

Средните текстилни претпријатија го претставуваат носечкиот столб на текстилната индустрија во кочанско. Ова е впрочем и традиционален белег на источниот регион на земјата кој се одвојува од другите регионални текстилни центри по големата застапеност на овој тип друштва. Средните текстилни претпријатија најчесто вработуваат од 80 до 150 лица, а главно се занимаваат со производство на традиционални текстилни производи (претежно машки кошули и тешка конфекција). Истите се карактеризираат со повисока продуктивност и ефикасност, релативно добро се опремени, поседуваат соодветна организација и искусен менаџмент и имаат воспоставено, за наши услови, ефикасна интерна контрола на квалитетот. Покрај овие карактеристики, нивните најголеми и најпрепознатливи особини се стабилноста во стопанисувањето и профитабилноста.²³

Меѓутоа, сите овие друштва, својата стабилност и профитабилност ја остваруваат преку работа со т.н. лон аранжмани со познат постојан партнер. Токму ваквата застапеност на лон производството, како и учеството на традиционалните производи во асортиманот може да бидат и пречка во нивниот развој ако благовремено не се приспособат и останат ригидни наспроти веќе започнатиот процес на реструктурирање на текстилниот сектор во Европа и светот.

Иако дел од нив веќе го започнаа процесот на трансформација, овозможен и финансиран од нивниот стабилен прилив на приходи и профитабилност (специјализирање кон извршување само на текстилни услужни дејности, како што се автоматизираното и роботизирано кроење, моделирањето или пак, дистрибутивните центри на набавка), сепак потребно би било да се спроведат и други мерки неопходни за модернизација и развој. Поаѓајќи од потребата за одржување и зголемување на присуството на странските пазари со квалитетно производство и куси рокови на испорака на што најдобро би можеле да одговорат токму средните претпријатија потребно е да им се овозможат сите претходно набројани мерки и услови кои се афирмираат со Програмата за развој на Владата до 2010 година. Исто така, потребни се

²³ Во анкетното истражување сите средни фирми изјавиле дека во последниве 3 години работат со позитивен финансиски резултат.

поголеми инвестициони вложувања од сопствени и туѓи извори кои ќе го подржат нивниот понатамошен развој.

Покрај ова, особено е важно да се подржи процесот на создавање на локален (регионален) бренд и сопствено производство или пак промоција на цел пакет на производи, наместо досегашните примитивни форми на лон производство. Истовремено, поттикнувањето на разните форми на заедничко работење, здружување и организирање, едношалтерскиот систем и намалувањето на бариерите за влез и излез (олеснување на условите за стечај и ликвидација) и слично би овозможиле поголем степен на флексибилност во нивното стопанисување.

2.3.3. Големи претпријатија

Карактеристичната црта со која што источниот регион се издвојува од другите региони во поглед на распоредот на големите претпријатија од текстилната индустрија е токму нивната најголема концентрација во овој регион. Од вкупно 38 големи текстилни претпријатија кои опстојуваат во текстилниот сектор на државава, дури 10 се просторно сместени во источниот регион.²⁴ Ваквата состојба е резултат на традицијата и искуството на познатите претпријатија какви што биле „Македонка“ и „Астибо“ од Штип, „Фротирка“ и „Партизанка“ од Делчево, „Винка“ од Веница, „Пролетер“ од Кочани и други. На пример, „Пролетер“ се трансформира во „Прима“, а потоа се оформи фирмата „Делта-холдинг“. Ова друштво, според искажувањата на неговиот сопственик е создадено со спојување на фирмите „Прима“ и „Деликатес“ од Кочани. Друштвото „Делта-холдинг“ е единственото големо текстилно претпријатие во општина Кочани.

Според податоците од анкетата, ова големо претпријатие вработува вкупно 890 лица или 37% од вкупно вработените во текстилната индустрија согласно анкетата или 35% според податоците на локалната самоуправа. Од сите вработени, половина или 50% се на возраст од 40-54 години, а помал е уделот на помладите лица што укажува на фактот дека искуството и стабилноста во работењето се основни карактеристики на вработените. Од аспект на образованието, тоа апсорбира и најголем дел од нискообразованите (30% од вкупно вработените) и високо образованите кадри (20% од вкупно вработените).

Ова претпријатие се карактеризира со постоење на голем број производни линии, пред сè за производство на готова облека. Процесот на организација во исто време е добар, но и кревок, се разбира поради обемноста и сложеноста на производството. Производниот процес на фирмата е од масовен карактер специјализиран на повеќе производи и тоа: трикотажа, машки кошули и тешка конфекција, а остварениот пласман зафаќа поголем дел од целокупниот пласман на текстилни производи на општината.

²⁴ Стратегија за развој на текстилната индустрија во Република Македонија, Економски Институт, - Скопје 2007 год. стр. 113

Освен лон аранжманите кои се главна сегашна одлика на кочанскиот текстил, 50% од вкупното производство на „Делта-холдинг“ се реализира во вид на директен сопствен извоз. Сопствениот капитал и обртните средства овозможуваат редовна набавка на репроматеријали и директен извоз, што овозможува развој на дополнителни услужни текстилни дејности како што се увозно-извозни агентури, дистрибутивни центри, кроење и моделирање и друго. Од ова може да се констатира дека битна карактеристика на „Делта-холдинг“, а и на големите текстилни претпријатија воопшто, е што постепено започнува процесот на трансформирање на текстилното производство од ниско профитабилните и застарени лон аранжмани во поисплатливи и пософистицирани видови на производства (процес на брендирање). Исто така, се воведуваат и нови попрфитабилни услужни дејности од доменот на текстилот. Овие процеси како и фактот што е тешко да се организира и да се контролира голема концентрација на човечки и други видови ресурси, можно е да предизвикат трансформација на големите претпријатија во помали организациони работни единици.

2.4. Видови производство во текстилната индустрија

Во основа, производството во текстилната индустрија се состои од производство на текстил и производство на текстилни производи и облека. Ако се набљудува текстилната индустрија во целина таа би се состоела од низа на производствени процеси и активности почнувајќи од набавка на сировини, преработка на сировини и производство на текстил, трансформација на текстилните материјали во производи - облеку и извршување на услуги од доменот на текстилот. Сето ова е организирано во интегрирана мрежа на специјализирани производни активности лоцирани онаму каде што можат да допринесат најмногу за квалитетот на крајниот производ.

Целокупниот процес на производство во текстилната индустрија, може да се разграничи на 4 основни фази и тоа²⁵:

- производство на сировини (подготовка и производство на природни, вештачки и синтетички влакна);
- производство на текстил (подготовка и склопување на влакната во вид на текстилна ткаенина, изработка на предиво, производство на плетени и ткаени материјали, боење, импрегнација на текстилот, изработка на технички, индустриски и домашен текстил, производство на покривки и теписони и друго);
- производство на облека (претворање на текстилните материјали во делови или парчиња од текстил и нивно склопување и спојување во текстилни готови производи или облека - конфекциско производство) и
- услуги (кои што можат во основа да се категоризираат во неколку групи и тоа: истражување на пазарот за текстил, сегментирање, дизајнирање на

²⁵ „Светски трендови во производство на облека“, Центар за истражување и креирање политики, Скопје 2005 година, стр. 3.

производ и мода; маркетинг, дистрибуција, малопродажба и продажба на текстил и текстилна конфекција; логистика или складирање, транспорт и дистрибуција на текстил и облека; и текстилни услуги или увоз-извоз, кроење (автоматизирано или роботско), компјутерско дизајнирање и моделирање и друго.

Секоја од овие поединечни фази во производството на текстилната индустрија има различни трошоци (кои во зависност од тоа дали преовладуваат трошоците на работната сила или капиталот, можат да бидат трудоинтензивни или капиталинтензивни), со различен квалитет, со различно време и сигурност во испораката, со различен пристап до средствата за контрола на квалитет, транспорт и слично. Во зависност од тоа која локација има компаративна предност од аспект на овие варијабли таму и се организира соодветната фаза од производствениот процес. Затоа, текстилната индустрија има меѓународен карактер набљудувано според фазите на нејзиното производство.

Што се однесува на Република Македонија, во структурата на производството на текстилната индустрија застапени се и производството на текстилни ткаенини и производството на готови текстилни производи.²⁶ Ако во Република Македонија производството на текстил е минимално и со текот на годините се намалува, тогаш во Кочанската општина тоа во целост изостанува и воопшто го нема. Според официјалните податоци и според спроведената анкета, никој од постоечките текстилни капацитети во општина Кочани не пријавил производство на текстил, така да сите претпријатија се ориентирани на конфекциското производство и тоа во најголем процент организирано во вид на лон аранжман.

Производство на текстил. Производството на текстил е капитал-интензивна дејност со голема додадена вредност која се состои од активностите предење, ткаење и завршна обработка на текстилните влакна. Производниот процес се карактеризира со пласирање на поголем број порачки, а времето на испораката од порачката до испораката е релативно подолго. Ова произлегува од се поголемиот асортиман на производите (текстилните материјали) што се бараат на пазарот поради што масовното производство се напушта, а се воведува систем на помали и однапред пласирани нарачки. Се смета дека овој сектор на текстилната индустрија е најкомплициран и тоа најмногу поради неговата ригидност, нефлексибилност и капиталинтензивност. За да се обезбеди стабилност во работењето потребно е да се обезбедат големи средства за нови машини со висок степен на автоматизација, како и константно вложување во иновативни производи заради одржување на конкурентната способност.

Затоа, разните автоматски и роботски ткајачки разбои, фотокелиите и современите супербрзи машини за плетење, како и биолошко-технички, интелигентни и други видови вештачки и синтетички текстилни материјали, без

²⁶ Според податоците од Државниот завод за статистика во 2006 година структурата на извозот покажува 5,2% (28.533.000 американски долари извоз) од вкупниот извоз во вид на текстилни ткаенини, а 94,8% (516.832.000 американски долари) се во вид на извоз на готова облека.

кои иднината не би можела да се замисли, мора да претставуваат интегрален дел на овој тип производство. Меѓутоа, како што е познато, Република Македонија, и општината Кочани не располагаат со ресурсите што ги бара овој сектор. Претходно е наведено дека целокупниот обем на производство од текстилната индустрија во општинава потекнува од секторот за облека и конфекција.

Производство на облека и конфекција. Индустријата за производство на облеку или таканаречена конфекциска индустрија е трудоинтензивна дејност со ниска додадена вредност која користи работна сила за масовно производство на производи со низок квалитет.²⁷ Ако базниот текстилен сектор ги опфаќаше првите две фази на текстилното производство (суровини и текстил), овој сектор за конфекција ги вклучува последните негови фази (производството на облека и услужните дејности). Главна одлика на оваа индустрија е нејзината трудоинтензивност, односно малата релација помеѓу капиталот и ефектите од него, а голем сооднос помеѓу трошоците на работната сила и нејзините ефекти. Поради ова, конфекциското производство најчесто се организира во посиромашните земји (неразвиените или земјите во развој) каде што цената на трудот е ниска. Технологијата на производството се состои од прогресивен систем на механички операции каде што секој работник се специјализира за одреден вид на операција. Парчињата облека се кројат, се распоредуваат во купчиња или таканаречени бали, потоа рачно се склопуваат и во утврдена производна линија се шијат се до излегувањето на готовиот производ кој се чисти, пегла, пакува и контролира.

И во овој сектор може во голема мера да се подобри ефикасноста на производството и да се зголеми процентот на додадената вредност со ангажирање на современи специјализирани машини со мотори со поголема брзина, машини со автоматско приспособување на иглата или автоматско сечење на крајотот и слично. Според ова, во конфекциското производство модерната технологија може доста добро да се искористи правејќи го пофлексибилно и поадаптибилно на променливите услови на пазарот.

Друга карактеристика на конфекциското производство е тоа што производствените погони се лоцирани во неразвиените или земјите во развој каде што во голем обем се користи женската работна сила која што најчесто е од пониските скали на образование. Поради тоа, зделките се реализираат во форма погодна на овие особини, а тоа е кооперативен договор со домашните текстилни производители. Друг сегмент на конфекцискиот сектор кој можеби има и најголема додадена вредност, а кој денес претставува компатибилен дел од секторот за производство на облеку е секторот на услугите.

Во зависност од начинот на кој се организира производството на облеката тоа може да добие повеќе облици. Така, најчесто познати модалитети на конфекциското производство се:

²⁷ „Светски трендови во производство на облеку“, Центар за истражување и креирање политики, Скопје 2005 год., стр. 8.

- производството во вид на кооперативен договор со домашни производители или таканаречени лон аранжман;
- систем на полно или сопствено производство;
- систем на кооперативен договор во вид на „пакет на услуги“ и
- купување на крајниот производ.

Сите овие модалитети на производство и начини на снабдување на малопродажните фирми со облека имаат свои карактерни црти и одлики како и свои предности и слаби страни.

2.4.1. Лон производство - предности и слабости

Лон производството претставува посебен вид на конфекциско производство на облека. Неговото име потекнува од германскиот збор „lohnveredelung“ што значи процес на зголемување на вредноста на материјалите и обработката со плата. Овој процес се извршува во земјите кои изобилуваат со работна сила при што вредноста на производите се зголемува со т.н. „инфузија на труд“.²⁸ Овој тип на конфекциско производство се реализира преку кооперативен договор за надворешно производство, најчесто со домашните производители од земјите во развој.

Најголема одлика на овој систем на производство се состои во тоа што познатите странски текстилни малопродажни фирми ги набавуваат основните и помошните материјали, дизајнот, скиците и шаблоните за кроење, ја обезбедуваат контролата на квалитетот со свои контролори и го организираат транспортот на своја сметка, а производителот го врши само непосредниот производствен процес во вид на кроење, склопување, шиене и испорачување на готовите производи во дефиниран термински рок. Всушност, целиот процес личи на еден вид реекспорт во кој неопходните репроматеријали се увезуваат заради производство без да се платат царинските давачки и потоа повторно се извезуваат во земјата на потекло.

За возврат, како награда за извршените производствени услуги, производителот добива надомест. Бидејќи надоместот е минимален, додатната вредност во овој систем на производство е најниска и токму во тоа се гледа неговата најголема негативност.²⁹ На овој начин, високо развиените земји вршат трансфер на трудоинтензивните дејности во неразвиените земји и ги одбегнуваат домашните високи трошоци за плати. Бидејќи сегашните модни сезони се карактеризираат со пократки и поинтензивни рокови со поразновиден асортиман на модели, а цените за изработка воопшто не се зголемуваат, како последица се јавува се поголемиот притисок врз производителите за благовремено запазување на роковите и редуцирање и на така малата профитна маржа. Многупати странските компании без почитување на

²⁸ „Лексикон на странски зборови“ – Милан Вујаклија.

²⁹ Според истражувањето просечната цена за изработка на женска блуза е 2,0 евра, за трикотажа 0,7 евра, за машка кошула 2,2 евра а за парче текстилна тешка конфекција 5,5 евра.

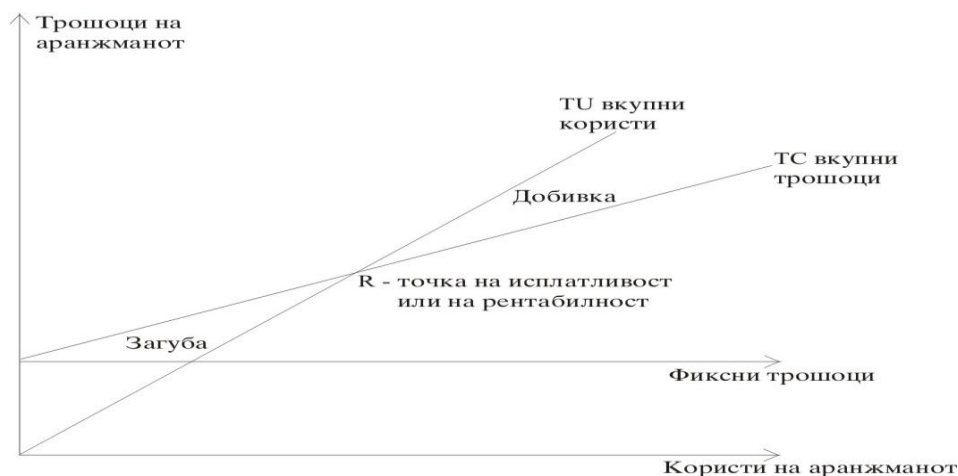
склучените договори ги напуштаат матичните производители и барајќи поголем квалитет и пониска цена одат кај други производители од истата или од некоја друга земја.

При одлучувањето дали да се реализира еден лон аранжман, менаџерите на странските текстилни компании поаѓаат од трошоците што ќе ги генерира таквото производство и користите од него. Имено, за да се исплати целиот замислен процес, додатните или маргиналните користи од него мора да бидат поголеми од додатните или маргиналните трошоци што тој ќе ги создаде. Како користи се дефинирани заштедите од плата (во својата земја) кои во случај на лон аранжман би постоеле, додека како трошоци би се јавиле трошоците за транспорт, трошоците за дополнителна контрола на квалитет, трошоците за инвентар, трошоците за координација на активностите и сите оние кои што ќе потекнат од реализацијата на производството во друга земја. Покрај ова, многу се важни и условите за трговија, царинските услови и тарифи како и условите за платежни трансакции да бидат поволни за да не претставуваат пречка за нормалното одвивање на стоковниот промет и економските процеси.

Самиот процес на одлучување за економската оправданост на лон аранжманот може да се види од графиконот бр.4:

Графикон бр. 4.

Процес на одлучување за лон аранжманите



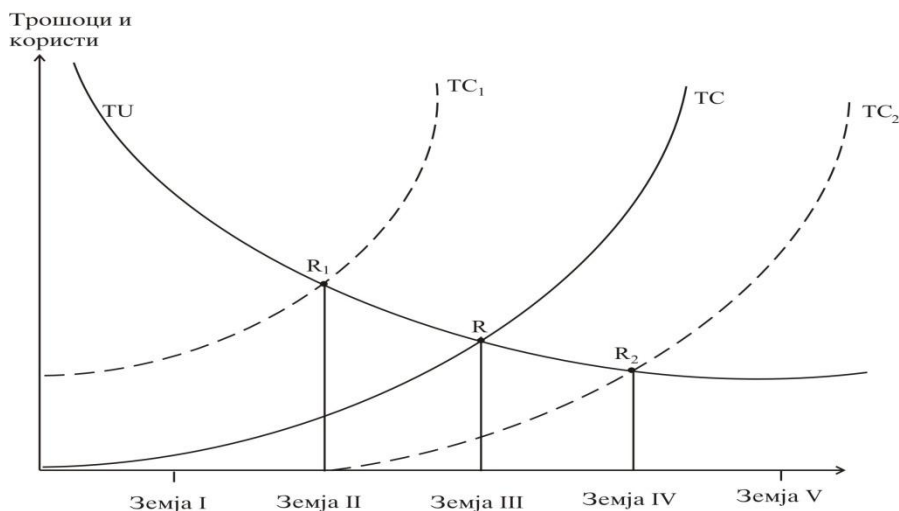
Извор: Сојсџивени изведувања. Превземено од С.Марковски, Б.Недев: „Смејководство на деловниот менаџмент“, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ - Скопје, 1995.

Од симплифицираниот графикон бр.4 се гледа дека се до точката R која се вика точка на исплатливост или праг на рентабилност, вкупните трошоци TC (total cost) се поголеми од вкупните користи TU (total utility) на производството, и според тоа неговата реализација во странство би генерирала загуба со што неисплатливо би било тоа да се оствари во матичната земја. Од точката R тоа

би се исплатило бидејќи вкупните користи стануваат поголеми од вкупните трошоци. Друго обележје на овој вид производство е неговата непостојаност, кривкост, односно големиот степен на трошочна варијабилност или осетливост што се гледа од графиконот бр.5.

Графикон бр.5.

Трошочна варијабилност или осетливост на лон аранжманот



Извор: Сојсџивени изведувања. Превземено од С.Марковски, Б.Недев: „Смејководсџиво на деловниот менаџмент“, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ - Скопје, 1995.

Во реалноста кривата на вкупните трошоци и вкупните користи не е праволинска туку изгледаат како што е прикажано на графиконот бр.5. Како што графиконот покажува, ако трошоците на матичната фирма го имаат обликот TC тогаш тие би го реализирале производството во земјата III бидејќи таму користа од производството е најголема во однос на големината на вкупните трошоци. Ако се случи и најмала промена на факторите од коишто зависат трошоците за матичната компанија (на пример, зголемување на цената на трудот во односната земја), тоа ќе предизвика поместување на нејзината крива на вкупните трошоци (состојба TC₁, или TC₂) и селене на производството во друга земја (состојба R₁ или R₂). Значи и најмала девијација на трошоците може како последица да го истера производителот од пазарот и клиентот да се сврти кон конкурентот. Ова укажува на непостојаноста на клиентите кои најчесто се задржуваат во една фирма во кратки временски периоди. Често, фирмите извозници се приморани да се откажат од својата профитна маржа за да ги задржат клиентите кај себе, така што голем дел од производителите работат на границата на рентабилитетот.

Од досега изнесеното можеме да ги издвоиме следниве карактеристики (предности и слабости) на лон аранжманите како вид на конфекциско производство:

Предности:

- странскиот клиент ги набавува и обезбедува репроматеријалите, контролата на квалитетот, дизајнот и транспортот;
- мали трошоци на производството за производителот;
- ангажира помал обем на обртни средства поради отсуство на залихи за суровини и материјали;
- нема потреба од ангажирање високообразовни кадри за дизајнирање, менаџирање и друго;
- ангажирање неквалификувана или полуквалификувана ефтина работна сила и намалување на трошоците за работна сила и други предности.

Негативности:

- ниска додадена вредност и ниска профитна маржа;
- трка за постасување на термините за испорака на сметка на квалитетот;
- ризик од рекламации и неисплаќање на побарувањата од клиентот;
- неквалификувана работна сила и отсуство на развојно-напредните процеси во фирмите;
- голема осетливост на трошоците и ризик од „бегане“ на клиентите кај конкуренцијата;
- ниска профитабилност и рентабилност и во крајна смисла низок степен на развој на производните фирми.

2.4.2. Сопствено или полно производство - предности и слабости

Другиот дел на конфекциското производство е т.н. сопствено или полно производство. Сопственото производство всушност значи самиот производител самостојно да ги произведува конфекциските производи во своите производствени погони и самостојно, во свое име и за своја сметка ги пласира на пазарот. Притоа, самите производи се „брендирани“ со името на производителот со што го идентификуваат неговите купувачи и на тој начин претставува знак за препознатливост и квалитет.

Сопственото производство се карактеризира со тоа што самиот производител врши набавка на неопходните помошни и основни материјали. Поради тоа се јавува потреба од поголем обем на обртни средства за финансирање на залихите и побарувањата од купувачите. Дизајнот и моделирањето се организираат во самите претпријатија. Увозно-извозните активности, исто така, потекнуваат од матичните фирми. Тоа налага ангажирање на образовани и квалификувани лица за разлика од оние претпријатијата инволвирани во лон производството.

Ако фирмата се пробие во одреден сегмент на пазарот со сопствен бренд, тоа значи дека таа си ја задржува позицијата за подолг временски

период. Како последица на тоа, овие фирми се многу постабилни во стопанисувањето и имаат помал деловен ризик. Овој тип на производство има најголема профитна маржа и затоа е најрентабилен и најпрофитабилен вид на конфекциско производство. Меѓутоа, предусловите што треба да бидат исполнети (голем обртен капитал, потребно ниво на кадровска опременост и високо стандардизирано ниво на квалитет), освен мали исклучоци, не ги задоволуваат компаниите во Република Македонија, а истото се однесува и за општината Кочани. Пример за успешна фирма која опстојува на ваков начин е „Герас Цунев“ од Струмица.

Како предности на сопственото-полно производство се јавуваат следниве:

- поголема додадена вредност (најголема профитна маржа);
- помал ризик во деловното работење;
- поголема стабилност во работењето и поголема рентабилност и профитабилност;
- подобра кадровска екипираност (потреба од лица за дизајнирање, моделирање, увозно-извозни агенти кои се со повисоко образовно и квалификациско ниво);
- повисоки стандарди за квалитет и појава на „брендирање“ на името на производителот;
- создавање на сопствена клиентела т.е. пазарен сегмент кој ја овозможува долгорочната стабилност; и
- поголем напредок, раст и развој на текстилните фирми.

Негативностите, пак, се огледаат во следново:

- производителот самиот ги врши набавките за репроматеријали и самиот го обезбедува дизајнот и моделирањето;
- поголем обем на обртни средства;
- увозна зависност на репроматеријалите;
- многубројни предуслови неопходни за организирање вакво производство (голем капитал, стручност и обученост како и стандардизиран квалитет);
- сето ова ги редуцира можностите и шансите за создавање бренд и реализирање на сопствено производство на голем дел од домашните фирми (мали компаративни предности за ова производство).

2.4.3. Купување на крајниот производ и кооперативен договор во вид на „пакет на услуги“

Како два вида на производство со посебни карактеристики се идвојуваат конфекциското производство „цел пакет на услуги“ и производството наречено купување на крајниот производ.

Кооперативниот договор за конфекциско производство „цел пакет на услуги“ се одликува по тоа што малопродажните текстилни фирми го обезбедуваат дизајнот на текстилните производи, а производителите ги купуваат помошните и основните материјали. Всушност, производителот

склучува договор за производство на однапред определена количина на готови производи со утврден квалитет, дизајн и рок на испорака, со некој странски текстилен бренд. Понатаму, производителот сам ги врши набавките на потребните материјали и го реализира производниот процес. Овој тип на производство има поголема додадена вредност од лон аранжманот, а помала од типовите сопствено производство и купување на крајниот производ.

Малку поразличен вид конфекциско производство од претходново е купување на крајниот производ. Во основа, се работи за сличен договор на однапред утврден асортиман на готови производи со таа разлика што самиот производител освен што самостојно ги обезбедува материјалите, тој самостојно го изведува и дизајнот на странскиот бренд. Всушност, брендот во овој случај е туѓ бренд, а не сопствен, па затоа пазарниот ризик паѓа врз странската малопродажна фирма. Според тоа, ова е посоефицицирано конфекциско производство за од лон аранжманот и „цел пакет на услуги“ и има поголема додадена вредност и профитна маржа како резултат на поголемиот обем на активности што ги вклопува во себе (набавка на материјали, дизајнирање и слично). Од друга страна, има помала додадена вредност споредено со сопственото производство, но и помал пазарен ризик од евентуално нереализирање на производниот асортиман.

3. ПРОБЛЕМИ СО КОИ СЕ СООЧУВА ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЈА ВО ОПШТИНАТА КОЧАНИ И КОМПАРАТИВНИ ПРЕДНОСТИ

За целите на трудов, во текот на 2007 година, беше извршено теренско истражување за текстилната индустрија во општината Кочани, со примена на анкетниот метод и методот интервју. Во процесот на „скенирање“ на состојбата на текстилната индустрија во општината Кочани беше утврдена позитивна перцепција на стопанствениците и на сопствениците на текстилните претпријатија за правецот на нејзиниот иден развој. Се чини дека компаративните предности за обавување на текстилна дејност, а особено во вид на микро и мали бизниси, како и позитивните предвидувања и проекции за идната насока на оваа индустрија, големиот број и распространетост на текстилните фирми, како и големиот обем на вработеност на локалната работна сила, даваат позитивна слика за тековната состојба во која што се наоѓа оваа индустрија.

Меѓутоа, доколку суштински се навлезе во остварувањата, а особено ако подлабоко и внимателно се анализираат сите прашања и теми, може слободно да се каже дека текстилната индустрија на општината Кочани се соочува со сериозни проблеми. За одбележување е што голем дел од оние кои се инволвирани во текстилниот бизнис не ги идентификуваат и препознаваат таквите состојби како проблеми или како опасност, па поради ова тие остануваат незабележани, односно подзаскриени и потешки за откривање. Сепак, од направеното анкетно истражување, како и во процесот на интервјуирање, се издвојуваат следниве проблеми со кои се соочува кочанскиот текстилен сектор: голем удел на примитивните форми на лон производството, голема зависност од увоз на репроматеријали, недоволно квалификувана работна сила, големо учество на малите претпријатија и отсуство на концентрација на капиталот, отсуство на поголема примена на стандарди за квалитетот, ниска опременост на капацитетите и други.

3.1. Голем удел на лон производството

Еден од најголемите проблеми со кој се соочува текстилната индустрија во општината Кочани е големиот удел на примитивните форми на лон производството во вкупниот обем на текстилно производство. За овој проблем може да се каже дека претставува глобален проблем во текстилната индустрија за целата земја и тој речиси идентично се пресликува и во кочанското стопанство. Ако во Република Македонија дури 95% од вкупното производство се реализира во вид на лон аранжман, тогаш во општината Кочани состојбата е малку подобра бидејќи 80% од целокупниот пласман се реализира со договори за лон аранжмани.

Имено, според анкетата две мали фирми изјавиле дека организираат сопствено производство и дистрибуираат ширум Републиката (едната произведува трикотажни производи и ги продава во свои продавници во Штип, Винаца и Кочани со доста ниска цена и низок квалитет, а другата работи со постелнини за домаќинства на мало и

големо) и имаат мал придонес во редуцирањето на лон производството. Поголем придонес дава најголемата фирма која 50% од својот пласман го реализира во вид на директен извоз од типот на „цел пакет услуги“, што значи дека фирмата со свој увозен материјал работи за познати странски партнери и на тој начин остварува поголема профитна маржа.³⁰

Според ова, структурата на пласманот на конфекциското производство според неговиот тип може да се прикаже илустративно на графиконот бр. 6:

Графикон бр. 6.

Структура и учество на типовите конфекциско производство во вкупното производство и пласман во текстилната индустрија во општина Кочани.



Извор: Сојсџвени ѝресмејки сѝоред анкејнојѝо исѝражување.

Како што видовме од претходниот дел за видовите на текстилно конфекциско производство, примитивниот лон аранжман го претставува најнерентабилното, најнепрофитабилното производство, со најниска додадена вредност кое обезбедува мошне мали предуслови за раст и развој на фирмите. Досегашниот економски напредок на дел од кочански текстилни претпријатија се должи, пред се, на раното отпочнување на текстилна дејност во раните фази од транзициониот период кога законските рамки за стопанисување се уште не беа строго дефинирани.

Законот за царини (поточно Законот за царинска постапка за увоз за облагородување), Законот за работни односи, Законот за стечај и ликвидација и други прописи не беа во согласност со стандардите и нормите на развиените земји и на тој начин се овозможи на пионерските фирми од оваа дејност да израснат во своевидни водечки текстилни „олигарси“. Веројатно, евтината

³⁰ Анкетно истражување.

работна сила, малиот потребен обем на обртен капитал и почетниот успех на поголем процент на кочански фирми во оваа дејност, придонесоа за создавање на добра деловна клима во текстилната дејност и предизвика бран на отварање нови микро и мали текстилни капацитети.

Интересно е да се истакне за деловниот менталитет, односно „ниво на свест“ за веќе подзастарените ефекти од овој тип производство. Од следниве податоци добиени со истражувањето може да се види процесот на еволуирање на „менталната свест“ за значењето на лон производството низ разните групи на претпријатија структурирани според нивната големина. Така, на прашањето „Дали преголемиот обем на лон производство и немањето сопствено производство претставува опасност за развојот на фирмите“, 80% од анкетираниите големи и средни друштва одговориле позитивно, додека од малите и микро фирми тоа го сториле само 40%.

Ова значи дека колку е поголемо текстилното друштво толку е помало значењето на лон аранжманот и толку е поголем интересот за надминување на оваа производна форма. Овие фирми се свесни дека со сопствено производство, финансиските ефекти се многу поголеми со ист или помал обем на ангажирање на ресурсите. Од друга страна, пак, помалите фирми, спротивно на теоретските и искусствените факти, во лон аранжманите гледаат поволна можност за остварување добри економски ефекти.

Друг аспект кој може да влијае врз намалување на значењето на овој тип производство е променетото деловно окружување. Како што е истакнато, до пред извесно време условите за обавување стопанска дејност не беа строго дефинирани. Во иднина промените во прописите од областа на работните односи и царинските постапки може да предизвикаат пораст на цената на работната сила, како и построги правила за увезување материјали за доработка и преработка. Најголемиот трошок во лон производството, а тоа е трошокот на работната сила (којшто досега беше доста низок и претставуваше почетнички стимул и мотив за отварање текстилен бизнис) во услови на построги законски обврски за работодавците неминовно ќе ја поскапи нејзината цена. Ова, заедно со непроменети или пониски цени за извршените лон производствени услуги што ги нудат странските партнери, дополнително ќе ја намали атрактивноста на лон производството.

Посебен проблем на кочанската текстилна индустрија кој е составен дел на природата и карактерот на лон производство и на кој, исто така, не му се посветува доволно внимание е царинската проблематика. Според Законот за увоз за облагородување, лон производството се дефинира како привремен увоз за облагородување, доработка и преработка на материјали и стока со привремен престој во Република Македонија.³¹ За увезените стоки и материјали предмет на доработка не се предвидени плаќање на царински и други давачки, доколку тие повторно се извезат и не се пуштат во слободен промет. Порано, самите правни субјекти беа обврзани да водат само евиденција за количината на

³¹ Акт на Царинската управа на Република Македонија број 07-10846/1 од 02.11.2005 година.

увезените материјали со обврска да ги извезат и тоа рачно, за што како гаранција за одложените давачки не се бараа гаранции кои ги покриваа во нивниот цел износ.

Така, голем дел од субјектите можеа во свое име да вршат увоз, а бидејќи евиденцијата не беше строго контролирана и дефинирана се вршеше масовно пласирање на дел од материјалите и готовите производи во домашниот промет и се избегнуваше плаќањето на царинските давачки. Според промените кои се конституирани по терк на холандската Влада, царинската постапка на увоз за облагородување предвидува два система за регулирање на обврските на увозниците спрема државата и тоа систем на одложено плаќање и систем за рефундирање или враќање на однапред платени царински давачки.

Всушност, при самиот увоз субјектите се задолжуваат со потенцијалните давачки и вредносно и количински, евиденциите се следат компјутерски во специјални царински софтвери кај субјектите мрежно поврзани со терминалите. Увозот е гарантиран со банкарски гаранции покриени во полн износ, а самите увозници можат да даваат материјали за доработка само кај познати производители со добар квалитет однапред пријавени во Царинската управа. Самите производители мора да имаат добар систем за евиденција на материјалите низ разните фази од производството според утврдените нормативи доставени од странскиот клиент. При извозот, потенцијалните давачки „содржани“ во готовите производи со кои е задолжен увозникот не се плаќаат или ако однапред се платени, се рефундираат. Вредноста на потенцијалните давачки кои се однесуваат на остатоците и отпадоците се ослободуваат откако тие ќе бидат уништени во присуство на царинските органи.

Овие промени како последица имаат драстично зголемување на увозно-извозните трошоци на самите увозници (вработување нови кадри т.е. увозно-извозни референти, големи провизии за банкарски гаранции и слично) и ограничување на изборот на производители на оние кои се најквалитетни и најдобри во браншата, што предизвика потиснување на помалите и понеискусните производители од пазарот.

Како потврда за усложнувањето на царинските постапки за увоз за облагородување е самиот резултат од прашањето поставено во анкетата: „Дали строгите царински правила се слабост и опасност за вашето друштво“. Од вкупниот број анкетирани средни и големи текстилни друштва, кои во најголем број се директни увозници на текстилни материјали за доработка и според тоа директно се одговорни пред Царинската управа, дури 80% од нив одговориле позитивно.³² На прашањето пак „Дали се високи провизиите на увозниците“ 60%

³² Според Царинскиот Закон одговорноста на друштвата е голема со оглед на строгите казни за непочитување на Царинската постапка за увоз за облагородување. Имено, казните се во висина од 50.000 денари до 1.500.000 денари во зависност од прекршокот, а доколку дозволата за увоз се одземе, односната фирма никогаш повторно не би ја добила. Доколку фирмата е специјализирана само за дистрибуција на материјали, таквата казна има непредвидливи последици за фирмата., Службен весник на Р.М. бр. 39 од 30.05.2005 година, член 264.

од микро и малите претпријатија кои главно не се јавуваат во функција на увозници, туку само на производители, одговориле позитивно.

Сите овие прашања поврзани со примитивните форми на лон производството, како и самата негова природа и карактер, гледано од аспект на иднината и долгорочниот развој на кочанската текстилна индустрија го минимизираат неговото значење. Затоа, неопходно е во иднина да се превземат мерки за создавање услови за постепена трансформација на ваквите форми на лон производството во некој друг поуспешен и понапреден облик на текстилно производство.

3.2. Зависност од увоз на репроматеријали

Друго прашање или потешкотија со кое се соочува текстилната индустрија на општината Кочани е големата зависност од увоз на репроматеријали. Како што претходно е истакнато, кочанската текстилна индустрија воопшто не се занимава со производство на текстилни материјали кои претставуваат база за конфекциското производство. Бидејќи состојбата во целата држава е идентична со онаа на локалното кочанско стопанство, текстилните индустријалци доколку би сакале да организираат сопствено конфекциско производство, мораат да се свртат кон странските пазари и истиот да го увезат. Затоа постои зависност на локалниот текстилен сектор од увоз на репроматеријали.

Кочанскиот регион, споредено со другите региони од Републикава нема компаративна предност за развој на производството на текстилни материјали. Доколку и самите стопанственици одлучат да набават материјал од домашниот пазар тие прво би се соочиле со ограничување на изборот на асортиманот и количините на материјал, па со незадоволителен квалитет, и на крај со доста повисоки цени во однос на другите земји. Затоа, увозот на странски репроматеријали претставува логичен избор со оглед на состојбата во земјава. Можеби токму големата зависност од увоз на материјали за сопствено производство, ограниченоста на изборот на домашниот пазар и потребите од располагање на голем обем на обртен капитал за набавка на материјалите се дополнителни фактори кои влијаат врз големата застапеност на лон производството во општина Кочани.

Кочанскиот регион немал, а и во иднина ќе нема услови за сопствено текстилно базно производство. Поради тоа, преземањето мерки за негов развој не би било исплатливо со оглед на лошите компаративни предности (цена, квалитет, капиталинтензивност, традиција) во однос на увозот од странство. Поради тоа, шансите на текстилната индустрија треба да се гледаат во подобрување на достапноста на странските пазари за текстилни материјали во смисла на наше вклучување во меѓународните царински и економски текови (либерализација на царинските тарифи и намалување на царинските стапки во согласност со меѓународните спогодби и договори).

Така на пример, веќе од почетокот на 2008 година, стопанствениците од текстилната индустрија, согласно со Спогодбата за стабилизација и асоцијација

на Европската Унија, ќе можат да увезуваат материјали од Турција и со одреден степен на доработка да ги извезуваат во вид на готови производи во Европската Унија со сертификат за потекло на стоката од Македонија.³³ На овој начин, Турција ќе се вклучи на пазарот за текстилни материјали кои со својот солиден квалитет и ниски цени ќе бидат достапни и на европскиот пазар. Ова претставува позитивен сигнал и дополнителен стимул за поголемите и помоќните текстилни претпријатија од општината Кочани да се преориентираат кон повисоките облици на конфекциско производство.

Како и да е, останува фактот дека и во иднина текстилната индустрија на општината Кочани ќе остане зависна од увоз на репроматеријали без разлика дали производството на облека ќе се спроведува во вид на лон договори или во вид на сопствено производство. Меѓутоа, подобра опција би била онаа во која таквата зависност од увезени материјали ќе биде насочена кон повеќе рентабилни облици на текстилно конфекциско производство. Затоа, сите мерки кои водат кон олеснување на пристапот до ефтини и квалитетни увозни материјали кои се воедно прикладни и прифатливи за пазарите на европските земји ќе бидат добредојдени.

3.3. Степен на квалификуваност на работната сила

Поголем дел од конфекциското производство во општината Кочани се реализира по пат на договори за лон аранжмани со познат странски партнер. Овој вид на текстилно производство бара вклучување на голем обем на неквалификувана и полуквалификувана работна сила поради силно изразената трудоинтензивна одлика на ваквото производство.

Анализата на образовната структура на вработените во текстилната индустрија во општината Кочани, како од аспект на образовно ниво така и од аспект на квалификационо ниво, покажува дека таа е недоволна.³⁴ Така, дури 19,2% од вработените според анкетата, се неквалификувани и со ниско стручно образование, додека минимални 0,2% се пријавени како квалификувани и висококвалификувани кадри. Од 70,1% вработени со средно образование најголемиот дел немаат никаква стручна школска обука од областа на текстилот. Тоа најверојатно се кадри со друго стручно или општо средно образование кои биле вработени во текстилните претпријатија и таму низ процесите на доквалификација и преквалификација го стекнале неопходното минимално стручно ниво. Меѓутоа, таквиот процес одзема многу време и средства и што е најбитно, влијае негативно врз квалитетот на производствениот процес. Поради тоа, се прават многу грешки во производството, претпријатијата се соочуваат со голем број на рекламации, враќање и поправка на веќе изработени готови производи. Ова дополнително

³³ Соопштение на Царинската управа на Република Македонија во дневниот весник „Дневник“.

³⁴ Види структура според нивото на образование.

го отежнува производствениот процес и голем дел од друштвата трпат финансиски загуби, па дури и губење на странските партнери.

Денес, кочанските фирми од текстилната дејност се соочуваат со феноменот на хроничен недостаток на квалификувана работна сила. Не само што искусните работници од доменот на текстилното производство се веќе ангажирани во некое од постоечките друштва, туку и голем дел од неискусната и расположива женска работна сила е апсорбиран во оваа дејност. Како што тврдат дел од стопанствениците, големиот број новоформирани микро и мали претпријатија со нереални ветувања за подобра положба и статус на вработените им ја превземаат расположивата работна сила на поголемите текстилни друштва. Затоа, последниве се приморани да вработат несоодветно квалификувана работна сила, да ја зголемат основната надница на работниците, па дури и да се соочат со нејавување на огласи за работни места.

Во секој случај, потребно е итно да се превземат мерки за подигнување на квалификационото ниво на локалната работна сила и на нејзината стручна подготвеност. Досегашниот начин на конфекциско производство толерираше ваков профил на работна сила, но повисоките форми на производство налагаат превземање мерки за подобрување на квалификационото ниво на работната сила.

3.4. Учество на малите и микро претпријатија и отсуство на концентрација на капиталот

Натамошен проблем кој се одразува на развојот на текстилната индустрија во Кочани е големо учество на малите и микро претпријатија во вкупната структура, и отсуството на процесите на концентрација и окрупнување на капиталот. Од вкупно 90 регистрирани текстилни друштва во општината Кочани дури 89% од нив се микро и мали претпријатија, а од нив дури 60% микро претпријатијата. Уште поинтересен е фактот што во текот на 2007 година е забележана тенденција на значителен пораст на овој тип на друштва.

Што всушност значат малите претпријатија за некоја заедница од аспект на економската гледна точка? Според науката за претприемништво, малите претпријатија се основни двигатели на економскиот раст и развој бидејќи се носители на претприемничката иницијатива и на иновативните процеси.³⁵ Меѓутоа, за да некоја дејност (било да е производствена или услужна) биде економски оправдана или исплатлива, мора да биде задоволено основното правило за економска ефикасност во работењето, а тоа е економијата на обем. Економијата на обем или масовното индустриско производство (производство во поголем размер) овозможува да бидат задоволени основните принципи на економската ефикасност - економичноста, продуктивноста и рентабилноста. Притоа, економичноста значи помалку трошоци за единица производ, продуктивноста поголем број произведени производи за единица работно

³⁵ Група автори: „Малите претпријатија во развојот на стопанството на Република Македонија“, Економски институт - Скопје, 2002 година, стр. 53.

време, а рентабилноста се дефинира како поголема добивка за единица вложени средства или капитал.

Карактерот на текстилното производство се состои од извршување на прогресивен систем на операции од масовен карактер. Конфекциското производство за да биде ефикасно, мора да се подели прво на фази, а потоа на поединечни движења или операции. Одреден работник изведува само поединечна операција со што се специјализира самиот работник за односната операција и се остварува заштеда на време. На тој начин еден работник е во состојба да изведе голем број на повторени операции, а заедно со другите работници кои ги извршуваат останатите операции од процесот на склопување и шиене на облеката, да произведат голема количина на производи за одредено време. Значи, самата природа на конфекциското производство бара одреден степен на економија на обем за да истото биде економски исплатливо.

Иако помалите правни ентитети, заедно со нивните претприемнички особини, претставуваат генератори на економско-развојните процеси на текстилната индустрија, за да тие процеси продолжат да се одвиваат во континуитет и да се обезбеди поддршка на развојот во иднина, неопходно е нивно окрупнување и концентрација на капиталот. Малите, а особено микро текстилните претпријатија кои просечно вработуваат од 3 до 5 лица, реално не можат да обезбедат економија на обем на производните процеси.

Освен позитивното влијание врз економската ефикасност и нејзините принципи, економијата на обем и концентрацијата на капиталот даваат и други позитивни придобивки. Поголемите претпријатија (средни и големи) покрај тоа што можат да организираат масовно производство и значително да ги намалат просечните трошоци по единица производ, тие се носители на процесите на обука и доквалификација на работната сила и вработуваат повисоко квалификувани работници. Ова во голема мера ги намалува грешките во работењето и го зголемува квалитетот на производите. Овие претпријатија имаат и поголем капитал и средства што им овозможува континуирано да враќаат инвестициони активности и така редовно да ја прошируваат својата материјална основа. Исто така, тие повремено ја обновуваат својата опременост со посовременизирани и технолошко поразвиени основни средства, имаат услови и за воведување нови видови производи, нови производствени програми, дури можат да се преорентираат кон текстилно услужните дејности. Поголемото ниво на слободен обртен капитал, пак, можат да го искористат за набавка на сопствен материјал и да започнат некое од повисоките форми на конфекциско производство.

Претходно е наведено дека во општината Кочани, само 10% од вкупниот број претпријатија се средни по големина, а 1% или само 1 претпријатие е големо. Досега е забележан само еден процес на концентрација на капиталот и тоа е како резултат на фузионирањето на средното претпријатие „Деликатес“ со големото претпријатие „Прима“ во единственото големо друштво „Делта-холдинг“. Поради се поголемиот број на микро претпријатија, потребно е да се предвидат мерки со кои ќе се промовираат процесите за окрупнување и концентрација на капиталот во текстилот, а со цел да се олесни нивната

транзиција и трансформација во средни и големи друштва. Засега, развојните процеси на окрупнување на малите претпријатија во кочанскиот регион се оставени на способноста на нивните сопственици да остваруваат акумулирана добивка и да ја реинвестираат во друштвата.

3.5. Примена на стандарди за квалитет

Што се однесува до квалитетот на готовите производи и примената на стандардите за квалитет, може да се каже дека самите фирми се потпираат врз сопствените воспоставени интерни системи на контрола. Повисоките форми на стандардите за квалитет кои се меѓународно признати и прифатени, претставуваат голема непознаница за текстилните претпријатија од општината Кочани.

Системот на контрола на квалитетот во кочанските текстилни претпријатија се спроведува со помош на странски или домашни контролори за квалитет, ангажирани од страна на странските купувачи. Бараното ниво на квалитет се имплементира преку систем на интерна контрола на фирмите кој го изведуваат вработените (контролори, бригадири, дури и самите вработени во текот на извршувањето на производните операции) под супервизија на ангажираните контролори. Како мерка на квалитет претставува испратениот примерок или мустра заедно со документацијата за техничките скици, податоци, инструкции и мерки за готовиот производ. Ваквиот систем на контрола го налага самата природа на лон производството коешто се базира врз нарачки за производство на однапред утврдена програма на производи за странски клиент по негов сопствен дизајн и утврден квалитет. Значајно е да се наведе дека голем дел од фирмите немаат сопствени контролори со соодветна квалификација, така да во голема мера се потпираат врз искуствата на самите бригадири.

Потврда за воспоставениот систем на контрола се и одговорите на следниве прашања: На прашањето „дали имате воспоставено контрола на квалитетот“, сите фирми одговориле дека поседуваат т.н. внатрешна контрола на квалитетот; на прашањето „дали добриот квалитет на производите и услугите претставува ваша силна страна и предност“, речиси сите анкетирани, освен една фирма, биле нескромни во одговорот и потврдиле позитивно, додека на прашањето „дали слабата контрола на квалитетот е ваша слаба страна“, само незначителни 13% од нив одговориле потврдно.

Со анкетањето се дојде до сознание дека сите фирми немаат воспоставено некој од меѓународните стандарди за квалитет како што се ISAP, ISO-9000 и други.³⁶ Ова се должи, пред сè, на големата инволвираност на лон производството кое има сопствени стандарди за квалитет. Меѓутоа, доколку фирмите би сакале да ја надминат сегашната состојба и да направат продор на странските пазари со сопствено брендирано производство, неизбежно се наметнува потребата од имплементирање на овие стандарди.

³⁶ Анкетно истражување.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

Но, иако одговорите на прашањата даваат „розова“ слика за состојбата со квалитетот на кочанските фирми, реално сите тие, а особено помалите од нив, се соочуваат со проблеми со квалитетот на производите. Иако крајните производи можеби имаат задоволително ниво на квалитет, неопходно е тој да се контролира во сите фази од производствениот процес. Табелата бр. 9 дава реална слика за состојбата на контролата на квалитетот и навлегува во суштината на проблемот. Во оваа табела се групирани одговорите на прашањето за процентот на дневното производство кое се враќа на поправка според големината на претпријатието.

Табела бр. 9.

Процент на враќање на дневното производство на поправка според структурата на големината на претпријатијата во општина Кочани.

Вид на претпријатие	% од дневното производство што се враќа				ВКУПНО
	до 5%	до 10%	до 20%	над 20%	
Големи	--	1	--	--	1
Средни	9	--	--	--	9
Мали	8	5	2	--	15
Микро	2	2	1	--	5
	19	8	3	--	30

Извор: Анкејтно истражување, соопштиво изведување и пресметки.

Според табелата бр. 9, 19 фирми или 63% од анкетираните одговориле дека имаат минимални поправки на дневното производство од 5%; 27% од нив имале 10% грешки во производството, а 10% имале грешки на 20% од вкупното дневно производство. Притоа, се чини дека средните текстилни претпријатија имаат воспоставено најефикасен систем на контрола бидејќи 100% од нив минимално вршат исправки на дневното производство. Големата фирма пријавила 10% враќање на производите за поправка, а кај малите, односно микро претпријатијата е забележано дури 60% од анкетираните субјекти да наведат враќање на производството на поправка во процентуален износ поголем од 10 и повеќе проценти. Значи, големата фирма и помалите, а особено најмалите фирми имаат поголеми проблеми со интерната контрола на квалитетот. Враќањето на дел од дневното производство во суштина значи губење на време и средства, а со тоа и зголемување на можноста за рекламација и финансиска загуба во работењето.

Самиот процес на контрола е битен услов за успешно конфекциско производство. Меѓутоа, тој не претставува доходовна активност, па затоа самите друштва треба да проектираат т.н. „trade off“ помеѓу трошоците што ги предизвикува и ефектите што ги дава. Ова значи најрационално извршување на контролата на квалитетот со минимални просечни трошоци.

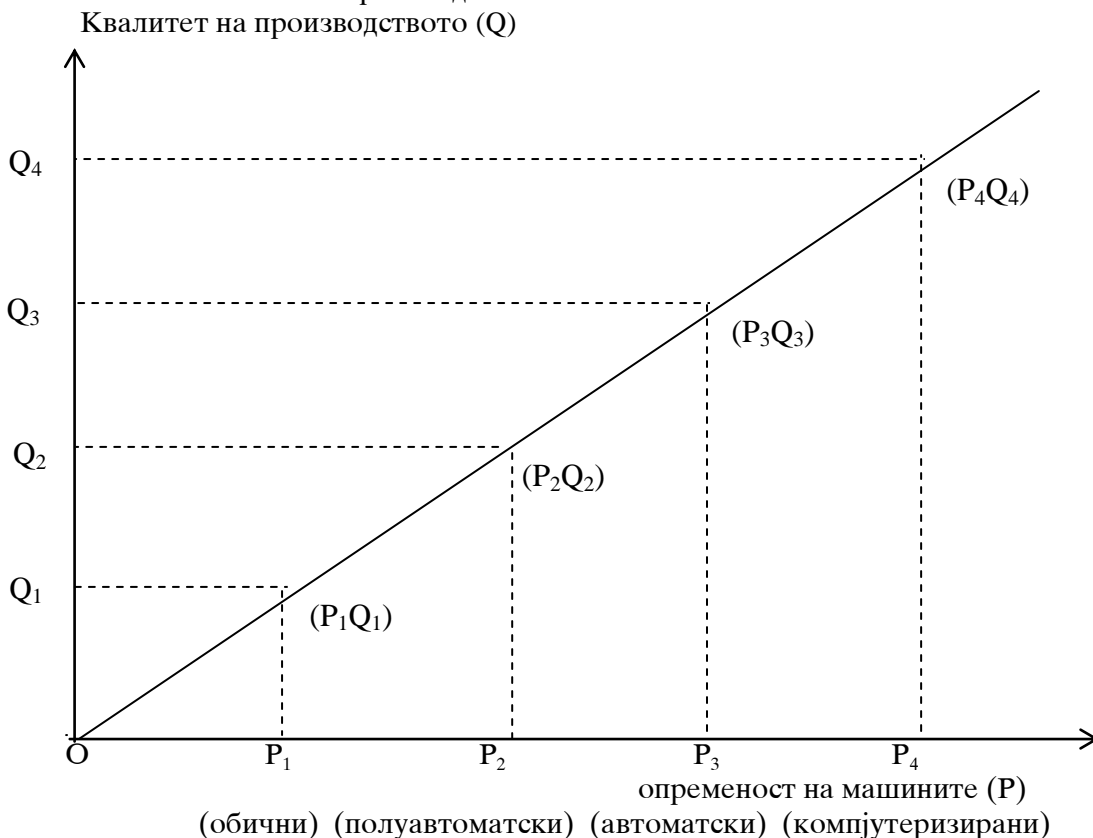
3.6. Опременост на малите претпријатија и капацитети

Поврзаноста помеѓу капиталната основа и развојот на самите претпријатија е добро позната. Каде што техниката и технологијата е олицетворена во современи и модерни основни средства, тогаш и резултатите од работењето се подобри. Притоа, се мисли на резултати во смисла на зголемена продуктивност, економичност, рентабилност и воопшто зголемена производна ефикасност.

Подобрата опременост на производните капацитети е поврзана со една од најважните особини на производниот процес, која можеби претставува основен предуслов за пробивање на текстилното производство на странските пазари, а тоа е квалитетот на производството. Покрај човечкиот фактор кој во кочанските текстилни фабрики во голема мера го обликува критериумот „квалитет на производството“, во денешно време, кога техничко-технолошките иновации имаат голема примена во производните процеси, голема улога има и факторот опременост на капацитетите. Колку е значаен факторот опременост за квалитетот на текстилните производи и облека може да се види од графиконот бр. 7:

Графикон бр. 7.

Меѓузависност и поврзаност на степенот на опременост со машини и квалитетот на текстилните производи.



Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

Извор: Проф.Д-р. Чејујноска Виолеџа: „Квалификацион и конкурентноста“, Презентација за јеркалезна маса во Скопје, 2006 година.

Од графиконот може да се извлече заклучок за правопрпорционалната зависност и поврзаност на квалитетот на текстилното индустриско производство и степенот на опременост на капацитетите. Ако човечкиот фактор има константна непроменлива вредност, тогаш колку е помала опременоста на машините, толку е помал и квалитетот на производите. На пример, ако машините кои ги поседува некое претпријатие се обични, квалитетот на неговите текстилни производи ќе биде најмал (P_1Q_1), а ако поседува компјутеризирани машини, квалитетот би бил најдобар (P_4Q_4). Од овде следува заклучокот дека е потребно континуирано подновување на машинските паркови на фирмите со современите технолошко понапредни основни средства. Исто така, високиот степен на автоматизираност на опремата влијае и врз намалувањето на потребата од човечкиот фактор во контролата на квалитетот, а со тоа индиректно влијае и врз намалувањето на трошоците за контрола на квалитетот.

Каква е всушност состојбата со опременоста на кочанските текстилни друштва на нивните машини? Најпрвин ќе го анализираме степенот на искористеност на опремата, потоа степенот на автоматизираноста, а на крај ќе направиме увид на вредноста на опремата и машините кои тие ги користат.

Табела бр. 10.

Степен на амортизираност на претпријатијата во општина Кочани вкупно и според нивната големина

Вид на претпријатија	Степен на амортизираност / искористеност							
	новонабавени		50%		75%		100%	
Големи	1	100%	--	--	--	--	--	--
Средни	5	55%	4	45%	--	--	--	--
Мали	6	40%	6	40%	3	20%	--	--
Микро	2	40%	2	40%	1	20%	--	--
ВКУПНО	14	47%	12	40%	4	13%	--	--

Извор: Податоци од анкетно истражување.

Како што може да се види од табелата бр. 10, степенот на искористеност на машините е категоризиран во 4 групи и тоа: 25% амортизираност или релативно новонабавени машини, 50% амортизираност, 75% амортизираност и 100% амортизираност. Доколку ова се набљудува од аспект на вкупниот број на анкетирани фирми, најголем е процентот на оние со релативно нов машински парк и тоа 47% од вкупниот број, 40% пријавиле 50% амортизираност, а само 13% од нив имале 75% амортизираност на опремата. Вака гледано, степенот на

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

искористеност на опремата е релативно поволан и според тоа голем дел од постоечките фирми извршиле подновување или замена на нивните основни средства.

Меѓутоа, голем дел на постојната состојба се должи на инвестиционите активности што ги превземаат поголемите или средните успешни претпријатија, додека помалите или микро претпријатијата во најголем процент работат со застарена опрема. Така, дури 20% од анкетираниите мали и микро претпријатија пријавиле 75% искористеност на своите машини, додека оваа категорија е непостоечка во структурата на средните и големите претпријатија.

Во слична корелација со состојбата на степенот на амортизираност на опремата на кочанските текстилни друштва е и состојбата за степенот на автоматизација на нивните машини. Тоа може да се види од табелата бр.11:

Табела бр. 11.

Степен на автоматизација на опремата на текстилните друштва во општина Кочани

Вид на друштва	Степен на автоматизација					
	Обични		Автоматски		Компјутеризирани	
Големи	--	--	--	--	1	100%
Средни	--	--	8	89%	1	11%
Мали	8	53%	6	40%	1	7%
Микро	4	80%	1	20%	--	--
ВКУПНО	12	40%	15	50%	3	10%

Извор: Податоци од анкетно истражување.

Според табелата бр. 11, од анализата на вкупниот број на анкетирани текстилни претпријатија се гледа дека 50% од нив користат автоматизирани машини, 40% од нив обични, додека само 10% од нив користат најсофистицирани компјутеризирани машини. Меѓутоа, колку што фирмите се поголеми и имаат постигнато поголемо ниво на развој, оваа застапеност е поголема. Така, единственото големо претпријатие користи компјутеризирани машини и 11% од средно развиените, додека, пак, останатите се опремени со автоматизирани машини. Според ова, големиот степен на автоматизираност и компјутеризираност не би требало да допуштат поголеми проблеми со квалитетот на производството, но и покрај тоа големото претпријатие се соочува со одреден степен на незадоволителен квалитет. Веројатно, причините за тоа се наоѓаат во широко поставената организациона структура (голем број на производни линии, голем производствен асортиман и голем број на вработени лица). Тука, се јавуваат проблеми од организациона природа како што се потешкотии во координацијата и несинхронизираност поради што проблемите со квалитетот потекнуваат од човечкиот фактор, а не од степенот на опременост. Интересно е дека големите и средните друштва не користат обични машини.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

Состојбата со помалите субјекти е обратна. Дури 53% од малите и 80% од микро друштвата користат обични т.е. технолошко најназадни машини. Имајќи предвид дека 89% од вкупниот број текстилни претпријатија во општината Кочани се мали и микро претпријатија, сликата за степенот на искористеност и автоматизираност што се добива како резултат на анкетното истражување е релативно преценета и со неа би можело да се даде само ориентација за состојбата.

Според тоа, може да се истакне дека степенот на искористеност и на автоматизираност е доста поволен кај поразвиените и поуспешни средни и големи фирми. Кај малите, а особено кај микро претпријатијата ситуацијата е сосема обратна. Затоа, ефикасноста на производствениот процес, а особено на неговиот квалитет е поизразена кај средните и поголемите текстилни друштва, додека останатите треба да работат на тоа поле ако сакаат да се изборат за своето место на странските пазари.

За да се докомплетира анализата во врска со опременоста на текстилните капацитети од општината Кочани, се прикажува вредноста на опремата која тие ја користат.

Табела бр. 12.

Вредност на опремата кај друштвата од текстилната индустрија во општина Кочани

Вид на друштва	Вредност на опремата во евра							
	До 50.000 €		Од 50.000-100.000 €		Од 100.000-500.000 €		Над 500.000 €	
Големи	--	--	--	--	--	--	1	100%
Средни	--	--	--	--	9	100%	--	--
Мали	10	67%	2	13%	3	20%	--	--
Микро	5	100%	--	--	--	--	--	--
	15	50%	2	7%	12	40%	1	3%

Извор: Податоци од анкетното истражување.

Од табелата бр. 12 се гледа дека структурата на друштвата според вредноста на нивната опрема се поклопува со претходните заклучоци за степенот на амортизираност и автоматизираност на кочанските текстилни капацитети.³⁷ Имено, постои пропорционална поврзаност на поголемата вредност на опремата и помалата амортизираност, односно поголемиот степен на автоматизираност на машините и опремата. Така, сите средни и големата фирма имаат опрема во вредност поголема од 100.000 евра, додека 67% од малите и 100% од микро фирмите поседуваат опрема во вредност помала од

³⁷ Во вредност на опремата се смета вредноста на машините и другата опрема која непосредно се користи во производниот процес. Во оваа вредност не се земени предвид вредноста на помошната компјутерска и друга опрема, бидејќи имаат неспоредливо мала вредност во однос на машините.

50.000 евра. Најеклатантен пример за оваа меѓузависноста е најголемото претпријатие кое пријавило вредност на својот машински парк и опрема, која во најголем процент е компјутеризирана, во износ од 1.500.000 евра.³⁸

3.7. Компаративна предност на текстилната индустрија во општина Кожни

Во економска смисла на зборот, компаративна предност на некој регион или земја за обавување на некоја дејност претставува постоењето на збир на повеќе предуслови и фактори кои придонесуваат соодветната дејност да биде економски поисплатлива во однос на другите региони или земји, или поинаку кажано, трошоците на соодветната дејност да бидат најниски.³⁹ Меѓутоа, прашањето за компаративната предност е многу комплексно и многу тешко може целосно да се дефинира. Постојат многу земји и региони кои имаат доста поскапи производи, но сепак меѓународно прифатени и преферирани, во однос на поединците кои потекнуваат од други земји.

На компаративната предност на индустријата за текстил и облека влијаат повеќе фактори што придонесуваат односниот регион или земја да има најниска изложеност на ризик и поради тоа да претставува дестинација погодна за нејзин развој. Така, компаративната предност на кочанскиот регион за производство на конфекциско текстилно производство може, во релативна смисла на зборот да се оцени низ призмата на одредени фактори кои во основа можат да се класифицираат на микро и макро фактори. Макро факторите се однесуваат на сите оние од кои зависи конкурентската предност на целата држава, но и на регионот, бидејќи тој е дел од земјата. Микро факторите, пак, се однесуваат на оние специфични фактори кои овозможуваат конкретниот регион да има различни компаративни предности во однос на другите од земјата.

Во макро факторите се вбројуваат следниве:

- политичките и економските услови;
- трговката политика (царински тарифи; правила за потекло на стоката, преференцијални трговски договори со регионалните снабдувачи и слично);
- царинските процедури и нивната сложеност и бирократизираност;
- даночната политика (стапка на данокот на добивка);
- улогата на владата во креирањето кохерентна политика и регулаторна рамка за развој на текстилната дејност;
- со оглед на трудоинтензивниот карактер на дејноста голема важност има и етиката и почитувањето на правата на работниците;
- други фактори.

Како специфични микро фактори кои делуваат врз компаративната предност на кочанскиот регион би се издвоиле следниве:

³⁸ Анкетно истражување.

³⁹ „Светски трендови во производство на облека“, Центар за истражување и креирање политики, Скопје 2005 год., стр. 15

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

- трошоците на работната сила (за нето плата и за придонеси);
- состојбата на инфраструктурата на регионот;
- трошоците на производството;
- временскиот фактор или т.н. инвестиционен период (период од порачката до испораката);
- ниво на технологија на фирмите;
- оддалеченоста и пристапот до позначајните и поголемите региони снабдувачи со репроматеријали;
- оддалеченоста и пристапот до меѓународните пазари и транспортни трошоци;
- управувачките способности на локалните менаџери и пристапот до странска експертиза;
- квалитетот и дизајнот на производството;
- развиеноста и пристапот до локалниот финансиски пазар;
- застапеноста на типовите конфекциско производство со поголема профитна маржа (купување на крајниот производ, цел пакет на услуги или сопствено производство) како и на услугите со поголема додатна вредност;
- традицијата на регионот ;
- други фактори

Политичката и економската ситуација во Република Македонија е релативно стабилна. Во услови на ниска и контролирана инфлација и стабилен девизен курс кои веќе подолго време претставуваат основни приоритети на монетарната политика на Народната Банка на Република Македонија, јасно е даден сигнал на големите текстилни брендови од Европа дека бизнис климата во земјава е стабилна. Откако системот за контингенти за земјите членки на Светската Трговска Организација веќе не се применува, царинските тарифи и правилата за потекло на стоката станаа единствен ограничувачки фактор за движењето на стоките. Во оваа насока склучувањето на преференцијални трговски договори со големите регионални снабдувачи на репроматеријали би влијаело позитивно врз конкурентната способност.

Скратувањето на царинските процедури и намалувањето на големиот степен на администрирање во голема мера би го олеснило меѓуграничниот проток на стоките и пристапот до пазарите. Создавањето на ефикасна, брза и некорумпирана државна и царинска администрација мора да биде приоритет на владините реформи во иднина доколку се сака подобрување на конкурентноста на земјава и менување на имиџот на Република Македонија како „неатрактивна“ земја. Освен тоа, даночната политика и намалувањето на данокот на добивка на 12% во 2007 година, со негова проекција на 10% од 2008 година, како и воведувањето на рамниот данок претставуваат позитивен сигнал за унапредување на економското окружување на земјава.

Во таа насока е и иницијативата на Владата за утврдување на Стратегија за развој на текстилната индустрија, иако веќе подолг период ја немаше соодветната подршка и интересот на државните институции. Со новиот Закон за работни односи се дефинирани поголеми права за работниците и построги

обврски за работодавците во време кога во светски рамки заштитата на работниците се доживува како тренд во чија насока големите брендовски имиња започнуваат да го градат својот имиџ.

Но и покрај позитивните промени што во последно време се направени, конкурентноста на македонското стопанство е незадоволителна. Така, според Извештајот на Светскиот економски форум, индексот на конкурентноста на нашата економија е 3,28, на Хрватска 3,93, на Турција 3,92, а на Европската Унија 4,84 и е најниска од сите земји кандидати за членство во Унијата.⁴⁰ Ако Република Македонија сака да ја унапреди конкурентноста на својата економија, а со тоа и на текстилната индустрија, треба одлучно и цврсто да продолжи по патот на позитивните промени кои во добар дел веќе се започнати.

Што се однесува до микро факторите тие ги обликуваат специфичните компаративни особености на одделните региони во земјава. Тие се многубројни и доста тешко можат да се разграничат, бидејќи во зависност од која гледна точка се врши анализата, некои од нив може да попримаат и одредени макро карактеристики.

Трошоците за работната сила претставуваат еден од најбитните детерминанти на компаративните предности на некоја земја или регион, ако се има предвид трудоинтензивниот карактер на конфекциското производство. Иако, најниската плата се одредува на државно ниво, сепак, помеѓу одделните региони сеуште има разлика во исплатената надница на вработените. Од интервјуто на текстилните стопанственици и од анкетното истражување е утврдено дека кочанскиот регион, споредено со водечкиот штипски текстилен регион, сеуште има компаративна предност така да надниците, односно исплатените нето плати се помали за околу 30-40%, а со тоа и трошоците за работната сила се помали. Состојбата со инфраструктурата е солидна. Најголемиот број текстилни претпријатија се наоѓаат во т.н. индустриска зона сместени во релативно добри објекти поврзани со електрична, патна и друга инфраструктура.

Што се однесува до трошоците на производството, најреален приказ на структурата и застапеноста во кочанската текстилна индустрија може да се добие од анкетното истражување. Од него може да се утврди дека како исклучително високи трошоци присутни кај кочанските текстилни фирми се јавуваат директните плати, трошоците за енергија и каматите и провизиите што се плаќаат на комерцијалните банки. Од друга страна, пак, како доста мали или речиси воопшто незастапени трошоци во структурата на вкупните производствени трошоци се материјалните трошоци (со оглед на големото учество на лон производството), административните трошоци и негативните курсни разлики. Во иднина е можно состојбата со производствените трошоци да се влоши, а со тоа и конкурентноста на регионот да опадне ако се земе предвид можното зголемување на цената на работната сила и поскапувањето на цената на енергентите.

⁴⁰ Дневен весник „Дневник“, 15 декември 2006 година.

Придобивките што произлегуваат од доста поефтината работна сила во однос на водечките текстилни региони во земјата, во голема мера може да биде редуцирана од квалитативните фактори на компаративната предност како што се инвестициониот период, нивото на технолошката опременост на капацитетите, управувачките способности на локалните менаџери и пристапот до странска експертиза, квалитетот и дизајнот на производството како и застапеноста на повеќедоходовните видови конфекциско производство.

Цената на работната сила, иако е доста важен фактор при оценувањето на степенот на условниот ризик на поединечните региони, во иднина нема да биде и единствена одлучувачка детерминанта при проекцијата на работењето на странските клиенти. Ако се спореди нивото на квалитативните фактори, кочанскиот регион сеуште не е на нивото на штипскиот регион кој и покрај поголемите трошоци за работната сила претставува преференцијална дестинација на странските текстилни брендовски имиња. Можеби ваквата ситуација е условена и од долгогодишната традиција на другите региони во обемот и распространетоста на текстилното производство со што се создадени поголеми дистрибутивни и маркетинг центри сконцентрирани околу царинскиот терминал во близина на градот Штип.

Меѓутоа, полека но сигурно, кочанскиот регион гледано од аспект на неговата конкурентна способност, станува се попривлечна дестинација за странските текстилни брендови. Позитивни промени во однос на микро факторите, а особено на оние од квалитативна природа се забележани, како што тврдат поголемите стопанственици од кочанската текстилна индустрија. Можеби во источна Македонија градот Штип и штипскиот регион добиваат водечки димензии од поширок регионален карактер, но во североисточна Македонија тој примат го има општината Кочани.

Од кратката анализа за факторите на конкурентната способност на некоја земја или регион може да се заклучи дека, општината Кочани поседува реални можности за натамошен развој на текстилната индустрија. Но, прашањето за компаративната предност претставува комплексно прашање бидејќи конкурентноста како поим доста тешко може изолирано да се набљудува и анализира. Најчесто тоа е збир од секторски, грански, компаниски, регионални и национални детерминанти кои како крајна инстанца претставуваат интегрален индикатор за рејтингот на една национална економија или регион. И покрај тоа што се забележани напори за позитивни промени од овој аспект, останува фактот дека текстилната индустрија во Република Македонија воопшто не заостанува во својата конкурентност во однос на другите транзициски земји во Балканскиот регион.

Одамна присутните и долгорочно напластените проблеми како што се слабата структура на производството, лошиот и нестандардизиран квалитет, несоодветниот дизајн, високата цена на чинење, нискиот степен на технолошка опременост на производството, неквалификуваната работна сила, слабите управувачки способности, неприсутноста на развиени дистрибутивни и маркетинг центри и друго, ја зацврстуваат Република Македонија, а со тоа и конкретниот кочански регион како нејзин интегрален дел на пониските

позиции на скалилата на конкурентноста споредено со развиените земји и индустрии. Поради тоа, потребно е да се посвети соодветно внимание на прашањето за унапредување на регионалната и националната конкурентност и истата да си го најде местото во секоја стратегија или програма за развој на оваа индустрија.

4. ЕКОНОМСКИ И ФИНАНСИСКИ ПОКАЗАТЕЛИ НА ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЈА НА ОПШТИНАТА КОЧАНИ

Во претходната глава е обработено прашањето за состојбата и проблемите со коишто се соочува текстилната индустрија на општината Кочани. Во продолжение ќе посветиме внимание на перформансите на текстилната индустрија од општинава.

Стопанството на одредена земја, регион, или општина претставува збир од повеќе стопански дејности и гранки во кои се ангажираат расположивите ресурси и фактори на производство. Во процесот на ангажирање или експлоатација на факторите на производството се создаваат повеќе економски ефекти кои имаат различни вредности. Притоа, треба да се има предвид дека економските ресурси се ограничени, т.е. имаат конечна крајна расположивост во рамките на соодветната земја или регион и според економската теорија, потребно е нивно најрационално користење во процесот на производството. Основната економска максима присутна во економските процеси, која што е универзална со оглед на нејзиното значење од аспект на ограниченоста на ресурсите гласи „максимални економски ефекти со минимално трошење на факторите на производството“.⁴¹ Со цел успешно да се имплементира оваа економска аксиома во производствените процеси, потребно е економските резултати да се евалуираат и мерат со показателите за економската и финансиската ефикасност.

Основата на економската и финансиската ефикасност се состои во максимизирањето на добивката од работењето. Притоа, додека централно место во економската ефикасност завземаат поимите за економичноста, продуктивноста и рентабилноста, за финансиската ефикасност тоа значење го имаат финансиската рентабилност и ликвидност, просечната задолженост и другите финансиски показатели за перформансите од работењето на фирмите.

Анализата за оваа проблематика може да се изврши од микро и макро аспект. Фокусот на нашето внимание е текстилната индустрија на општината Кочани, а оценката за економската ефикасност ќе биде направена врз основа на теренското анкетно истражување. Ограниченоста на податоците за варијаблите неопходни за мерење на показателите, како и нивната нецелосна веродостојност и достапност, не овозможуваат за голем дел од нив истите прецизно да се квантифицираат, туку врз основа на непосредното интервјуирање на стопанствениците, описно да се искажат. Притоа, релевантноста на нивното значење не се намалува, со оглед на автентичноста на испитувањето и на фактот што станува збор за цел сектор на една општина, при што крајната оценка мора описно да се изрази.

Во анализата на економските и финансиските показатели на текстилната индустрија на општината Кочани ќе се даде посебен осврт на следниве точки: swot анализа, стапка на рентабилност, просечна ликвидност,

⁴¹ Спасов Сениша: „Финансиски менаџмент“, Унија Скопје, 1997 година, стр. 70.

просечна продуктивност, трошоци на работењето во текстилните фирми, инвестициона активност, просечна стапка на задолженост, просечна стапка на враќање на инвестициите и финансирање на текстилните фирми во општината Кочани.

4.1. SWOT анализа

SWOT анализата (SWOT analysis – strenght, weakness, opportunity, threats), ги открива силните страни, слабите страни, можностите и заканите за одреден предмет на истражување.⁴² На овој начин се откриваат потенцијалите и можностите за превземање мерки во насока на нивно зголемување и интензивирање од една страна, како и откривање на слабостите и заканите со конкретизирање соодветни мерки за нивно ограничување.

Во анкетното истражување особено внимание беше посветено на SWOT анализата. Притоа, беше утврден поголем број на прашања и проблеми актуелно присутни во локалната текстилна индустрија. Резултатите од ова истражување беа рангирани според истоветноста на одговорите од сите анкетирани фирми, што значи според нивното субјективно значење за односите фирми (види Прилог-Прашалник).

Од извршената анализа може да се заклучи следново:

а) Како силни страни на текстилната индустрија во општината Кочани се истакнуваат следниве:

- Добриот квалитет на производите и услугите како и брзата и навремена испорака на нарачките претставува главна силна страна на текстилните претпријатија. Нивото на техничко-технолошката и кадровската опременост што е присутна во овие фирми, релативно задоволителниот квалитет на производите и редовното запазување на утврдените рокови, претставуваат реално основа за транзиција кон промените во текстилната индустрија во Европа и светот воопшто (сегментација на пазарите, помали модни сезони со поголем асортиман, поголем број нарачки со поголем квалитет, а помала количина и повеќе фреквентни термини за испораки).
- Брза адаптација на производството кон потребите на странските клиенти (високото ниво на флексибилност на производствениот процес) е во корелација со претходното прашање и во таа смисла потполно се надополнува. Големото ниво на флексибилност и адаптивност на текстилното производство на локалните фирми овозможува да се одговори благовремено на големиот број нарачки од странските клиенти.
- Најголемиот број од кочанските текстилни претпријатија се извозно ориентирани и располагаат со соодветно квалификувана работна сила која ги задоволува сегашните потреби. Процесот на квалификување на работната сила е пред сè, искусвено стекнат низ долготрајната

⁴² www.wikipedia.org

присутност и инволвираност во постарите и постабилните претпријатија. На денешно ниво, засега тоа може да одговори на барањата за квалитет на странските фирми, но во иднина, потребно е превземање промени со цел перманентно усовршување на работната сила.

- Релативно добрата организација на производниот процес и искусното раководство претставува уште една битна одлика на претпријатијата. Притоа, организационите методи имаат доста субјективен карактер и се плод на долгогодишното искуство на раководството. Меѓутоа, потребно е натамошно промовирање и воведување нови организациони методи и обучување на менаџерско-раководни кадри заради унапредување на производниот процес.
- Добрата соработка со домашни партнери како и врските со странските купувачи, според анкетираниите субјекти претставуваат добра и стабилна основа за успешен бизнис во текстилната дејност. Принципот на кооперативност го применуваат повеќето од текстилните фирми особено на договорна основа со позначајни странски клиенти.⁴³
- Релативно високото ниво на продуктивност на трудот и релативно добрата опременост на производниот процес, според поголемиот број фирми, овозможува навремено и квалитетно производство на сегашното ниво на развој на индустријата. Меѓутоа, поголемиот дел од нив се согласуваат дека е потребно натамошно нивно унапредување ако се сака да се фати чекор со иднината.
- Претходниве предности и силни страни на текстилната индустрија на општината Кочани се најзначајни и според тоа најмногу се истакнуваат. Останатите се со помала важност кои рангирани според одговорите се следниве: големиот капацитет на работа и економијата на обем; ниската цена на работната сила (зачудувачки е што поголемиот дел од субјектите сметаат дека цената на трудот не е ниска); директните цени од странските купувачи (поголемиот дел од фирмите ги користат услугите на посредничките агенции и земаат работа од втора рака).
- Ниските цени и ризици, давањето на други специјализирани услуги (тренинг, консултантство и дизајн) и обезбедувањето на повисоките цени на производите наменети за странските купувачи, според одговорите воопшто не се сметаат за некаква предност односно силна страна.

б) Како слаби страни на текстилниот сектор во општината Кочани според нивниот ранг и важност би се издвоиле следниве:

- Најголем процент на потврдни одговори доби прашањето за ниски цени коишто се нудат од странските клиенти за нивните производи.

⁴³ Над 50% од анкетираниите фирми одговориле дека соработуваат со просечно 2-3 странски клиенти, (Анкетно истражување).

Дури 90% од анкетираните фирми потврдиле дека за остварениот квалитет на готовите производи не добиваат соодветна надокнада која што ни одблизу не ја покрива реалната цена на чинење. Поради тоа се приморани да работат прекувремено или во крајна линија да се откажат од дел од нивната профитна маржа.

- Следната слаба страна на текстилните фирми е она за работата со мали налози и со непостојани и различни партнери (ниска економија на обем). Според наше мислење, се чини дека голем дел од субјектите не можат да ги антиципираат и да ги прифатат глобалните промени што претстојат во текстилниот сектор. Меѓутоа, доколку сакаат да опстојат во такво окружување, тие мора да изнајдат форми на производство со поголема додадена вредност и да бидат флексибилни и истрајни на сите промени.
- Високите трошоци на производството според истражувањето, се присутни во поголемиот дел од субјектите.
- Слична е состојбата и со посредништвото во лон производството и високите провизии на посредничките агенции кои додатно ја редуцираат профитната маржа и дополнително ги зголемуваат и така високите производствени трошоци.
- Натамошна слабост е недостатокот од планирање на производството на среден и долг рок која потекнува од непостојаноста на странските клиенти. Во услови на изострена конкуренција, текстилните претпријатија најчесто склучуваат договори за лон производство за краток период (за неколку месеци, поретко за една година) и се присилени на доследно исполнување на производствениот асортиман. Најчесто, планирањето се извршува за 1 месец и голем дел од субјектите не знаат што би можело да се случи со производството во следниот месец и дали можат да одговорат со квалитет и термин, дали цените се реални и дали би ја покриле цената на чинењето? На овој начин, голем дел од фирмите работат на границата на исплатливоста во односниот период, а во некои случаи се соочуваат и со напуштање или губење на странските партнери.
- Помал дел од анкетираните ги сметаат застарената опрема и технологија на производството, како и неквалификуваната работна сила како несоодветни и според тоа како нивна слаба страна.
- Според рангот на одговорите на повеќе фирми, хроничниот недостиг од финансиски средства (ниската ликвидност), недостатокот од постојани партнери и ниската мотивираност на работната сила не ги чувствуваат како особена слабост.
- Ниското ниво на соработка помеѓу домашните партнери, лошата организација на производниот процес, а особено слабата контрола на квалитетот и неисполнувањето на роковите за испорака воопшто и не се сметаат како слаба страна.

в) Потенцијалите за развој и напредок на текстилната индустрија, кочанските стопанственици ги гледаат во повеќе можности. Следува нивното рангирање според бројот на дадените одговори:

- Најголем потенцијал за напредок на дејноста на што едногласно одговорија 100% од анкетираниите, претставува подобрувањето на економската ефикасност и перформанси и тоа: можноста за подобра опременост на производството, обуката на постојниот кадар и вработувањето на стручен кадар, можноста за подобрување на квалитетот, како и можноста за подобрување на организацијата, продуктивноста и ефикасноста. Се чини дека за кочанските фирми најголемиот адут и приоритет за зацврстување на нивната конкурентна способност и пробивање на странските пазари се токму најдиректните и најсуштинските производни фактори од кои зависат непосредните производни резултати.
- Следни по приоритет се можностите за селење на странскиот капитал од новите членки на ЕУ (Романија и Бугарија) поради поскапувањето на работната сила и можноста за воспоставување партнерски односи со фирми од ЕУ и САД. Како резултат на селењето на капиталот кон поефтините, трудоинтензивни земји во развој, многумина од стопанствениците гледаат можност за голем наплив на потенцијални странски клиенти (нови странски текстилни брендови), а особено би се радувале доколку би се овозможило склучување долгорочни договори со партнерски фирми од споменатите земји. Според испитаниците, лон производството, кај нас, би го достигнало зенитот во следниве 3-4 години, со што успешните фирми во овој критичен период би се стекнале со солидна капитална база за реално отпочнување нови пософистицирани видови на конфекциско производство (сопствено производство и класичен извоз).
- Поволните услови за користење странски кредити и кредитни линии се можности што би го подржале развојот на текстилната индустрија. Затоа е потребно да постои развиен финансиски пазар и лесен пристап до него.
- Организирањето на центри за квалитет, обука и информативни услуги се неопходен услов, а и потенцијал за голем дел од фирмите. На исто ниво се наоѓа и потенцијалот што произлегува од реструктурирањето на текстилниот сектор во ЕУ заедно со промените што тој ги носи. Најголемиот број на испитаните фирми немаат ригиден, туку позитивен став кон трансформацијата на текстилниот сектор и гледаат можност за напредок во таа смисла.
- Во слична констелација е и прашањето за членството на Република Македонија во СТО со што симнувањето на контингентните бариери и генералното намалување на царинските тарифи би овозможиле

продор на пазарите во ЕУ и САД. Многумина сметаат дека со тоа до израз би дошла нивната конкурентна способност.⁴⁴

- Интересно е мислењето за можноста за воведувањето на нови производни услуги како и воведувањето на услужни дејности (консалтинг, дизајн и тренинг), како и за воведување на нови производи, освен лон производството. Според одговорите на поголемиот број фирми, во овие можности не гледаат реално поголем потенцијал за развој, бидејќи според нив, за нивно имплементирање во рамките на локалната текстилна индустрија сеуште не постојат реални предуслови. Според нивното тврдење, лон производството и покрај намалувањето на потенцијалот за профит уште долго би преовладувало во структурата на конфекциското производство.
- Можноста за организирано дејствување преку кластери и комори според анкетањето, скоро и да не постои, и според нив во таквите организациони форми наместо да се застапуваат заедничките интереси на фирмите од текстилната дејност, се претвараат во средство за остварување поединечни лични интереси. Затоа, дејствувањето преку нив не е продуктивно и генерално не привлекува внимание.

г) Како закани за развој на кочанската текстилната индустрија се јавуваат следниве:

- Бироократијата, корупцијата и недоволно ефикасното судство како и порастот на цените на работната сила и на енергентите претставуваат најголема закана за текстилните друштва во општината Кочани (97% од анкетираниите субјекти одговориле позитивно). Големите степен на бироократизираност и корумпираност на државната администрација, царината и судовите претставува проблеми од општодржавен интерес и потребно е итно превземање реформи и мерки за промена на оваа состојба. Порастот на цените на трудот и на енергијата ја усложнува и така кривката состојба на конкурентна способност преку директно зголемување на вкупните трошоци на производството и редуцирање на профитната маржа. Ова ќе предизвика истиснување на неуспешните (особено мали и микро) претпријатија од пазарот за текстилни производи.
- Несоодветната банкарска поддршка е следната закана што ги засега друштвата од текстилниот сектор. Со оглед на зголемениот број на сезони во годината, потребно е постоење на краткорочни кредити или кредитни линии за нивно финансирање во периодите на меѓусезона кога приходите се на минимално ниво.
- Недостатокот од долгорочна национална стратегија за поддршка за дејноста, текстилните друштва го гледаат како апсолутна негрижа и

⁴⁴ За разлика од мислењето на стопанствениците, последните извештаи за состојбата на конкурентната способност на државава, се разбира во целина, опаѓа и понатаму. А1 телевизија, Дневник, 04.11.2007.

незаинтересираност на државата, а со тоа и закана за опстанокот на дејноста. Иако од овој аспект се забележани соодветни позитивни промени, потребно е поголем степен на ангажираност и учество на државата и нејзините институции во поддршката на развојот на текстилниот сектор.

- Заканата од големата конкуренција во регионот и светот е секогаш присутна според поголемиот број текстилни друштва. Имено, на ова поле нашава текстилна индустрија се уште заостанува во однос на другите земји, иако е забележано селење на капиталот кон поефтините трудоинтензивни земји, но од аспект на квалитетот и нивото на технологијата тие се уште предничат пред нас.
- Недоволната присутност и промоција на меѓународните саеми за текстил на нашите фирми, а со тоа и на домашното текстилно производство, кое е резултат на неразвиените и недоволно присутните маркетиншки активности, претставува потенцијална закана за текстилната индустрија.
- Исто така, повеќето анкетирани субјекти гледаат опасност и во недостатокот од стратешко планирање како и воопшто отсуството на планскиот процес во повеќето претпријатија. Според нив, опкружувањето во текстилната индустрија сеуште е несигурно и нестабилно поради што е отежнато и имплементирањето на функцијата на планирање како средство за борба против стихијноста.
- Интересен е фактот што постои поделеност помеѓу ставот на текстилните стопанственици за големата застапеност на лон производството и немањето сопствено производство. Имено, дури 50% од нив лон производството не го сметаат за закана за развојот на кочанската текстилна индустрија и доколку тоа не би постоело, не би гледале друга опција за нивен опстанок.
- Поголемиот број текстилни друштва од општинава на непостоењето извозна промоција и немањето сопствени истражувања на пазарот за текстилни производи не гледаат закана за текстилната индустрија. Истото се однесува и за конкуренцијата од Далечниот Исток и Африка со образложение дека тоа производство и нашето се разликуваат по обем, квалитет и асортиман, а со оглед на тоа опасност од конкуренција реално не постои. Засега не постојат закани од политички ризици, ни ризици од опкружувањето, сметајќи дека состојбата во тој поглед е стабилна.
- Ниската ликвидност и солвентност, самиот процес на реструктурирање на текстилниот сектор и процесот на глобализација, девизните и платежните ризици, а особено членството на Република Македонија во СТО и нашето приближување кон ЕУ, воопшто не претставуваат реална опасност за носителите на текстилната индустрија во општина Кочани.

4.2. Анализа на рентабилноста

Профитабилноста или со други зборови рентабилноста е еден од најважните принципи на економската ефикасност. Суштината на постоењето на трговските друштва и воопшто на целиот процес на организирање и водење на бизнис се огледа во остварувањето профит. Самите трговски друштва со сите свои облици и форми на дејствување се профитно ориентирани економско-правни единици чија основна и крајна цел е остварувањето финансиска добивка. Тоа е показател на успешноста на претпријатијата и како ултимативна цел најдобро го презентира крајниот резултат од процесот на користење на факторите на производството.

Целта на показателите на деловната успешност (профитабилноста, односно рентабилноста) е да ја идентификуваат ефикасноста во работењето на претпријатијата, т.е. да ја утврдат неговата способност за заработувачка во релевантен временски период.⁴⁵ Елементарен показател за рентабилноста на претпријатијата е апсолутната добивка или апсолутната загуба. Меѓутоа, апсолутната добивка како поим ништо не ни кажува. Таа може да има повеќе различни облици. Така на пример, во англо-саксонската литература доста често употребуван израз за добивка е ЕВИТ (earning before interest and taxes) е облик на финансиска добивка пред исплата на каматите и пред оданочување. Овој облик на добивка ја изразува деловната способност на фирмите да генерираат доволно финансиски резултат за отплата на каматите и плаќање на даноците и претставува солидна база за пресметка на голем број показатели. Друг облик на добивка е бруто добивка пред оданочување (EBT – earning before taxes). Тоа е добивката што останува по исплатата на каматите, а пред оданочување. Нето добивката по оданочување е категорија која најчесто се среќава кај нас и е синоним за чиста добивка која останува на располагање на друштвата по покривањето на оперативните расходи, каматите и даноците. Нето добивката може да биде распределена на акумулирана добивка, за долгорочни резерви или да биде предмет на реинвестирање во самото претпријатие.

Значи, самата апсолутна добивка, без разлика за кој облик станува збор е елементарен показател за рентабилноста на деловните субјекти. Меѓутоа, таа не кажува многу за тоа со колку ангажирани средства е добиен тој износ на добивка. Имено, ист износ на финансиска добивка може да се добие со ангажирање помал или поголем обем на средства и на овој начин таа добива релативно значење. Затоа, поадекватна мерка на успешноста на работењето на претпријатието е релевантниот однос меѓу периодичниот резултат и ангажираните средства за да се постигне тој резултат. Имајќи го предвид тоа, профитабилноста може да се набљудува и низ призмата на следниве показатели:

а) Профитна маржа или бруто профитна маржа која го покажува остатокот од приходите на претпријатието по покривањето на вкупните

⁴⁵ Дефиниција за рентабилноста според Светската банка од Вашингтон, која се употребува во евалуирањето на претпријатијата.

расходи во однос на вкупниот приход. Всушност, бруто профитната маржа е показател кој се добива од билансот на успех на деловните единици како однос од нето добивката по оданочување и вкупниот приход:⁴⁶

$$\text{Бруто профитна маржа} = \frac{\text{Нето добивка по оданочување}}{\text{Вкупен приход}}$$

Овој показател е често користен од страна на комерцијалните банки при оценката на кредитната способност на фирмите кои аплицираат за инвестициони кредити и е најдобар индикатор за моќта на истите да генерираат приходи по покривањето на вкупните расходи.

б) Стапката на враќање на вкупните средства е однос помеѓу нето добивката по оданочувањето и вкупните ангажирани средства (вкупната актива). Тој ја дава стапката на оплодување на вкупните средства и е индикатор на нивната моќ за создавање добивка:

$$\text{Стапка на враќање на вкупните средства} = \frac{\text{Нето добивка по оданочување}}{\text{Вкупни средства (вкупна актива)}}$$

При тоа, колку е поголема нето добивката по оданочување при непроменет или помал обем на вкупни средства, толку е поголема стапката на враќање на вкупните средства. Со тоа, поголема е и способноста на претпријатието да ги оплодува вложените средства и обратно.

в) Стапка на повраток на сопствениот капитал кој се дефинира како нето добивката по оданочување на претпријатието и износот на сопствениот капитал. Овој однос покажува колкав процент од сопствениот капитал е вратен, односно со колкава ефикасност е употребен сопствениот капитал во создавањето на профитот. Овој коефициент најдобро ја изразува акумулациската способност на добивката на претпријатијата:

$$\text{Стапка на повраток на сопствениот капитал} = \frac{\text{Нето добивка по оданочување}}{\text{Сопствен капитал}}$$

И овој показател има слична основа како и претходниот кога се во прашање неговите варијабли, со таа разлика што во именителот наместо вкупните средства, се јавува сопствениот капитал. Тоа значи дека остверената нето добивка се мери од аспект на вложениот сопствен капитал. Исто така, како и во претходниот израз, колку е поголема добивката по оданочување при непроменет или помал обем на вложен сопствен капитал, пропорционално и стапката на поврат ќе биде поголема.

Постојат и други показатели на рентабилноста на деловните субјекти, меѓутоа, најмногу користени во практиката се токму гореспоменативе коефициенти. А каква е всушност сликата за профитабилноста на кочанските текстилни претпријатија? Пред да одговориме на тоа прашање најпрвин ќе дадеме едно кратко објаснување. Показателите на рентабилноста се во суштина релативни (а не апсолутни) бројки добиени како однос на две големини, со цел да се направи споредба или рангирање на набљудуваната карактеристика

⁴⁶ Финансиски показатели според методологијата на Светската банка од Вашингтон, „Образец за контрола на кредитни пласмани“, ТТК Банка, 2007 година.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

(профитабилност, продуктивност, задолженост и др.) во претпријатието и помеѓу две и повеќе претпријатија во процесот на нивно вреднување или оценување. На овој начин се израмнуваат разликите во поглед на економските категории содржани во именителот од тој однос и така се изразуваат односните карактеристики во своевидно универзално мерило погодно за споредба (процент).

За користење на овие показатели потребно е да се располага со многу податоци за текстилните претпријатија кои потекнуваат од нивните годишни извештаи (биланс на успех, биланс на состојба, завршна сметка) кои за голем дел од стопанствениците претставуваат деловна тајна. Поради овој факт дел од потребните информации се недостапни за анализа, а и поради комплицираноста на пресметките и обемот на работата, наместо показателите за рентабилноста, како индикатор за успешноста на работењето на текстилните претпријатија ќе се користи остварувањето на добивката по оданочување или загубата како краен годишен финансиски резултат. За таа цел при анкетирањето беше поставено прашање за финансискиот резултат во последните 3 години. Резултатите на тоа прашање се дадени во табелата бр.13:

Табела бр. 13.

Финансиски резултат на текстилните претпријатија од општината Кочани во последните 3 години

Финансиски резултат		Микро		Мали		Средни		Големи		ВКУПНО	
		Бр ој	%	Бр ој	%	Бр ој	%	Бр ој	%	Бр ој	%
2004	Добивка	1	20%	8	53%	9	100%	1	100%	19	63%
	Загуба	-	0%	4	27%	0	0%	0	0%	4	13%
2005	Добивка	1	20%	11	73%	9	100%	1	100%	22	67%
	Загуба	-	0%	2	13%	0	0%	0	0%	2	7%
2006	Добивка	4	80%	12	80%	9	100%	1	100%	26	87%
	Загуба	1	20%	3	20%	0	0%	0	0%	4	13%

Извор: Анкејно исцрпување.

Ако добро ги анализираме податоците и бројките од табелата бр.13 ќе го заклучиме следново: според книговодствениот финансиски резултат во 2004 година 20% од анкетираниите микро претпријатија пријавиле добивка, додека другите сеуште не биле основани. Истото се однесува и за 2005 година, додека во 2006 година дури 80% од анкетираниите микро фирми кои голем дел се новоосновани, пријавиле позитивен финансиски резултат, наспроти 20% кои пријавиле негативен резултат. Структурно гледано, оваа категорија на друштва има тренд на голем пораст на бројот во последната и претпоследната анализирана година мотивирано од добрата потенцијална заработувачка во текстилната дејност.

Во 2004 година, 53% од вкупниот број анкетирани мали претпријатија пријавиле добивка, наспроти 27% со загуба. Процентот на оние со пријавена

добивка со текот на годините се зголемува и во 2006 година тој изнесува 80% од анкетираниите мали фирми. Малите претпријатија, гледано процентуално, работат и со најголема загуба и претставуваат една деловно разбранувана категорија во која се одвива голема борба за опстанок, така што најуспешните и најдоходовни фирми ќе доживеат понатамошен развој, окрупнување и трансформација во средни друштва, а дел од нив ќе испаднат од борбата за опстанок и ќе се ликвидираат.

Средните претпријатија од текстилната индустрија пак, гледано од аспект на рентабилноста се најуспешните и најстабилните фирми. За сите набљудувани години дури 100% од анкетираниите средни текстилни друштва работеле со позитивен финансиски резултат. Истото се однесува и за единствената голема текстилна фирма која во последните 3 години работела профитабилно.

Генерално може да се заклучи дека процентот на успешни, односно профитабилни фирми во текот на последните 3 години се зголемувал постепено од 63%, потоа на 67% и на 87% од вкупно анкетираниите друштва во 2006 година. На овој начин, перцепцијата за водење бизнис со текстилно конфекциско производство е на доста високо ниво што предизвикува бран на основање нови мали, а особено микро претпријатија.

Меѓутоа, ваквата констатација мора да се набљудува со извесна доза на резерва. Треба да се има предвид дека финансискиот резултат е книговодствена категорија која може умешно да се обликува и корегира според потребите на претпријатијата (за аплицирање кредит, за данокот од добивка и друго). Тоа е исто така, апсолутна категорија и не е поврзана со обемот на ангажираните средства. Понатаму, според промените што настануваат во текстилниот сектор на европско и светско ниво и неговиот процес на реструктурирање, се очекува тренд на понатамошно намалување на профитната маржа на конфекциското лон производство коешто во констелација на идниот очекуван пораст на трошоците за труд и енергија, што дополнително ќе ја намали атрактивноста и интересот на кочанските стопанственици и претприемачи за оваа индустриска гранка. Затоа, заради комплетирање на оценките за состојбата на успешноста и ефикасноста на текстилните претпријатија од општината Кочани мора да бидат разгледани и други показатели.

4.3. Анализа на ликвидноста

Средствата и изворите на средствата со коишто работат трговските друштва можат да бидат долгорочни или краткорочни. Долгорочните средства и долгорочните обврски најчесто имаат обрт поголем од една година и ја сочинуваат фундаменталната економска база и потенцијал на претпријатијата. Покрај долгорочните средства и обврски, претпријатијата располагаат и со соодветен обем на краткорочни средства и обврски наменети за финансирање на своите тековни активности. Тие имаат краткорочен карактер, т.е. нивниот коефициент на обрт е помал од една година.

Ликвидноста како економска категорија, е поврзана токму со краткорочните средства и извори на економските единици. Наједноставно кажано, под ликвидност на едно претпријатие се подразбира неговата способност со своите краткорочни (тековни) средства благовремено да ги покрива своите краткорочни (тековни) обврски со што се овозможува да неговата примарна тековна дејност се одвива непрекинато. Општо мерило за ликвидноста нема бидејќи тоа е специфична категорија определена од тековната потреба за краткорочни финансиски средства, а која што е различна во зависност од видот на дејноста. Ако дејноста се одликува со користење на поголем обем на обртни краткорочни средства (на пример, трговијата на големо има голем обем на залихи и побарувања од купувачите), аналогно и потребата од повисока способност за финансирање на тековните активности ќе биде поголема и обротно.

Ако овој факт го поврземе со карактерот на лон конфекциското производство (во кое што впрочем отсуствува категоријата залихи на репроматеријали), можеме да заклучиме дека потребата за ликвидност е најниска во споредба со другите видови конфекциско производство. Најголемиот проблем на локалните текстилни фирми претставува редовното исплаќање на платите и придонесите на работниците и навременото враќање на ратите и каматите на кредитите од локалните комерцијални банки.⁴⁷

Во зависност од времетраењето на еден обрт, различните краткорочни обртни средства можат да имаат и различна ликвидност. Најбрзи ликвидни обртни средства се готовината, сурогатите на готовината и краткорочните хартии од вредност. Помалку ликвидни се побарувањата од купувачите, а најмалку ликвидни обртни средства се залихите. Притоа, во проектирањето на готовинските парични текови и потребите од ликвидни средства или готовина, колку што е помал обртот (поголем број денови на врзување на готовината во различни облици на побарувања или залихи), толку е поголема потребата од поседување на ликвидни готовински парични средства.

За мерење на ликвидноста на деловните субјекти се користат различни коефициенти. Притоа најупотребувани се коефициентот на тековна ликвидност и таканаречениот брз коефициент на ликвидност. Притоа, ликвидноста на претпријатијата го задоволува функционалниот критериум во деловното работење, овозможувајќи им нивно нормално работење т.е. функционирање. Тоа укажува дали навремено и во целост трговските друштва ги подмируваат краткорочните тековни обврски.

Тековна-сегашна ликвидност е коефициент кој покажува колкава е способноста на претпријатијата со тековниот имот да се подмират тековните обврски. Овој термин е карактеристичен за англо-саксонската литература и е идентичен со нашиот показател за општа ликвидност. Показателот за тековна ликвидност се определува како однос помеѓу тековниот имот и тековните обврски (идентичниот показател на општа ликвидност е однос помеѓу вкупните обртни средства и вкупните краткорочни обврски):

⁴⁷ Интервју со стопанствениците при анкетното истражување.

$$\text{Тековно-сегашна ликвидност} = \frac{\text{Тековен имот} (\text{тековна актива})}{\text{Тековни обврски} (\text{тековна пасива})}$$

Ако коефициентот на тековна-сегашна ликвидност е поголем од еден тогаш тековните средства ги покриваат тековните обврски и ликвидноста е задоволувачка, и обратно ако неговата вредност е помала од еден тековните средства не се доволни за финансирање на тековните обврски, а нивото на ликвидност е незадоволувачко.

Друг показател којшто попрецизно ја мери ликвидноста на претпријатието е таканаречен коефициент на брза ликвидност. Некои претпријатија поседуваат обемни залихи во кои се врзани голем обем на финансиски средства за кои се очекува дека ќе се ослободат после определен временски период. Затоа, со цел да се увиде најнепосредната потреба од финансиски средства се користи показателот за брза ликвидност кој не ги зема предвид средствата врзани во залихи. Имено, тој се пресметува како однос помеѓу тековните средства намалени за износот на залихите и тековните обврски (кај нас се определува како однос помеѓу вкупните обртни средства - залихите и вкупните краткорочни обврски што е идентичен со претходниот):

$$\text{Показател на брза ликвидност} = \frac{\text{Тековен имот} (\text{тековна актива}) - \text{залихи}}{\text{Тековни обврски} (\text{тековна пасива})}$$

Ако вредноста на коефициентот е поголема од еден тогаш обртните средства со брза ликвидност (готовина, сурогати на готовина, краткорочни хартии од вредност и побарувања од купувачите) ги покриваат вкупните краткорочни обврски и овозможуваат континуалност во работењето и обратно.

Што се однесува до ликвидноста на кочанските текстилни друштва, поради веќе споменатите причини и сложеноста на пресметката таа не може бројчано да се квантифицира. Меѓутоа, описно може да се вреднува и за таа цел во процесот на интервјуирање на текстилните стопанственици беше поставено прашање да ја опишат состојбата со ликвидноста и способноста за подмирување на нивните тековни обврски преку одбирање на една од трите вредносни опции за ликвидноста (добра, со повремени потешкотии - просечна, или лоша ликвидност). Резултатите од анкетата за ликвидноста на текстилните претпријатија од општината Кочани се дадени во табелата бр. 14:

Табела бр. 14.

Ликвидност на текстилните претпријатија во општина Кочани.

Вид на претпријатие	Добра		Со повремени потешкотии		Лоша	
	Број	%	Број	%	Број	%
Големи	1	100%	-	-	-	-
Средни	5	55%	4	45%	-	-
Мали	5	33%	10	67%	-	-
Микро	1	20%	4	80%	-	-
ВКУПНО	12	40%	18	60%	-	-

Извор: Анкејно исцјражување.

Како што може да се види од табелата бр.14, состојбата со ликвидноста на текстилните друштва од општината Кочани, генерално земено е задоволителна. Од вкупно 30 анкетирани друштва, на 40% од нив ликвидноста е добра, а кај 60% таа е со повремени тешкотии, односно ликвидноста е просечна. Ниедно претпријатие не се соочува со проблеми да не може да ги подмирува стасаните краткорочни обврски, и според тоа ниедно од нив не ја оценува својата ликвидност како лоша. Оваа состојба е одраз на карактерот на самото лон производство кое не бара дополнителни финансиски средства и нивно вложување во залихи за репроматеријали, бидејќи од аспект на сопственоста тие се туѓи и се евидентираат вонбилансно. Како што веќе спомнавме, најголемите потешкотии произлегуваат од навременото исплаќање на обврските за плати и придонеси како и од тековните рати и камати на земените кредити.

Што се однесува до ликвидноста од аспект на структурата на претпријатијата според нивната големина може да се заклучи дека најмалите претпријатија имаат најголеми проблеми со подмирувањето на обврските, додека кај поголемите имаме сосема обратна состојба (големото воопшто нема потешкотии, 45% од средните имаат, 67% од малите, а дури 80% од микро претпријатијата поседуваат повремени потешкотии со ликвидноста). Аналогно на ова, поголемиот степен на комодитет во располагањето на финансиски средства (поголем вишок на слободни обртни средства) им овозможува на големото и средните претпријатија, од една страна, поголема инвестициона активност, а од друга, можност за преориентирање кон повисоки форми на конфекциско производство. Ова во крајна инстанца ќе доведе до унапредување на нивната дејност и забрзување на нивниот развој и од овој аспект ги става во супериорна положба во однос микро и малите претпријатија.

4.4. Анализа на продуктивноста

Продуктивноста во работењето на претпријатијата е директна мерка на ефикасноста на работната сила. Таа може да се набљудува од два аспекта и тоа како количина на произведени производи за единица време или како потребно време за производство на единица производ. Во зависност од карактерот на производството се користи и соодветната мерка за продуктивноста. На пример, ако типот на производството се одликува со масовен карактер на производството кој изобилува со повеќе стандардизирани истоветни операции (производство на облека, прехранбена индустрија и други), тогаш продуктивноста се изразува како број на произведени единици за единица време.⁴⁸

$$\text{Продуктивност} = \frac{\text{Коли чина на произведени единици}}{\text{Единица време (минути, час, ден)}}$$

⁴⁸ ”Теорија на билансот”, С.Станоевски, Економски ф-тет, Скопје, 1997.

Притоа, поголема продуктивност ќе бележи онаа деловна организација која ќе успее да создаде повеќе готови производи за определена единица време. За да се обезбеди релевантноста при процесот на споредба на мерите за продуктивноста тие мора да се сведат на ист заеднички именител. Тоа се прави со претварање на различните мери на времето во истоветни мери на време. На пример, ако едно претпријатие успеало да произведе 20 кошули на час, а некое друго 240 кошули на ден во две осумчасовни смени, поголема продуктивност има првото претпријатие ($240 \text{ кошули} : 16 \text{ часа} = 15 \text{ кошули на час}$).

Ако, пак, производствениот процес има карактер на поединечно производство (производство на автомобили, бродови, градежништво), тогаш подобро е продуктивноста да се мери како потребно време за единица производ. Поголема продуктивност би имале оние претпријатија кои единицата производ би ја финаширале за помалку време:⁴⁹

$$\text{Продуктивност} = \frac{\text{Количина на време (минути, час, ден)}}{\text{Единица производ}}$$

Продуктивноста на кочанските текстилни претпријатија беше опсервирана низ три вредносни категории и тоа: добра, просечна и слаба. Од анкетното истражување беа добиени следниве одговори за состојбата на продуктивноста, дадени во табелата бр.15:

Табела бр. 15.

Продуктивност на претпријатијата од текстилната индустрија во општина Кочани

Вид на претпријатие	Добра		Просечна		Лоша	
	Број	%	Број	%	Број	%
Големи	1	100%	-	-	-	-
Средни	6	67%	1	11%	2	22%
Мали	4	27%	10	67%	1	6%
Микро	1	20%	3	60%	1	20%
ВКУПНО	12	40%	14	47%	4	13%

Извор: Анкетно истражување.

Генерално, состојбата на продуктивноста на кочанските текстилни претпријатија може да се оцени како солидна. Најголема процентуална застапеност од различните категории на продуктивност има просечната продуктивност (47%), потоа следува добрата продуктивност (40%), а маргинално учество завзема лошата продуктивност со 13% застапеност кај анкетираниите субјекти. Гледано од аспект на структурата на друштвата според нивната големина, добрата продуктивност расте пропорционално со големината на претпријатијата (20% за микро, 27% за мали, 67% за средни, 100% за големата фирма).

⁴⁹ Ibidem.

Ова е логично ако се земе предвид фактот што најголем процент од средните и големото претпријатие, за разлика од малите и микро претпријатијата, имаат воспоставено квантитативни норми за часовно и дневно производство по определен вид операција. Начинот на пресметувањето на надниците е комбинирано по норма и време. На овој начин тие имаат директна контрола врз продуктивноста на работниците, врз трошоците, т.е. цената на чинење на производството, а преку нив на профитната маржа и рентабилноста на производството.

Просечна, пак, продуктивност имаат најмногу малите претпријатија (67%), додека најмногу лоша продуктивност се јавува кај средните претпријатија (22% од структурата на средните друштва пријавиле лоша продуктивност), што на некој начин претставува своевиден парадокс. Се чини дека меѓу оваа категорија на друштва, постојат повеќе субјекти кои што се залагаат да ја организираат бројната работна сила преку нови организациони методи и воспоставување норми за продуктивност.

Текстилното конфекциско производство, покрај другото, се карактеризира и со постепено редуцирање на профитната маржа на долг рок. Според искажувањата на текстилната бизнис заедница, странските клиенти нудат асортимани за производство со сè поголем квалитет и помала цена. Во денешни услови, текстилните фирми, не гледаат друг излез од наметнатата ситуација, освен во унапредувањето на својата продуктивност (или во зголемување на количината на произведени производи за исто време, или во прекувремено работење) и на тој начин да ја покријат загубата од помалите цени. Со зголемувањето на трошоците на работната сила и на енергијата, профитната маржа дополнително би се редуцирала, што ќе доведе до неизбежно потиснување на дел од малите и микро фирми во конкурентската борба за опстанок во дејноста.

4.5. Анализа на трошоците во работењето

Околу 80% од кочанското текстилно производство егзистира со лон договорени аранжмани со познат странски клиент. Примитивните форми на лон текстилно производство имаат ниска додадена вредност и мала профитна маржа. Тоа најчесто се организира на начин што странските текстилни брендовски фирми, испраќаат во дестинациите за производство, кои во најголем случај се земји во развој со ниска цена на работната сила, свои репроматеријали од кои се произведуваат нарачаните готови производи. На овој начин, производствените фирми не се оптоварени со големи директни материјални трошоци (трошоци за залихи, за сировини, помошни материјали и слично). Значи, карактерот на лон текстилното производство во голема мера влијае и се одразува на структурата на основните трошоци на текстилните фирми.

Со цел подобро да се согледа структурата на трошоците на текстилните претпријатија од општината Кочани, во рамките на анкетното истражување, беше извршено испитување на нивната трошочна структура. Следнава табела е составена врз основа на одговорите на анкетираниите субјекти на прашањето

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

„Дали овие трошоци се неоправдано високи во вашето работење“. Одговорите на ова прашање се дадени во следната табела бр. 16.

Табела бр. 16.

Структура на основните трошоци во работењето на текстилните претпријатија во општина Кочани

Вид на трошок	ДА		НЕ	
	Број	%	Број	%
Материјални трошоци	-	-	30	100%
Административни трошоци	1	3%	29	97%
Директни плати	25	83%	5	17%
Камати и провизии	20	67%	10	33%
Курсни разлики	1	3%	29	97%
Трошоци за енергенти	24	80%	6	20%

Извор: Анкејно исцрпување.

Според дадените одговори, најголеми издвојувања текстилните претпријатија прават за директните плати (директни бруто плати). Дури 83% од анкетираниите изјавиле дека трошоците за плати се исклучително високи во нивната трошочна структура и според ова, овој вид на издаток претставува најголем основен трошок на овие друштва. Ова произлегува од трудоинтензивноста на производствениот процес. Меѓутоа, она што е загрижувачко е фактот што нашата држава има значително повисоки зафаќања од бруто платите во однос на повеќето земји од окружувањето. На пример, во 2003 година зафаќањето од бруто платите за разни придонеси и државни давачки во Бугарија било 26,08%, во Романија 37,70%, во Хрватска 42,61%, во Србија 44,88%, во Босна 47,01%, додека во Македонија тој процент изнесувал фантастични 68,6%.⁵⁰ Големите издвојувања по овој основ во голема мера ја исцрпуваат ликвидноста на конфекциските фирми, а со тоа ги редуцираат расположивите средства наменети за инвестирање.

Како последица (адаптибилен механизам) се јавува нелегалното вработување и работата на црно. Бидејќи во иднина се очекува платите да се пресметуваат според просечната плата на ниво на државата, а не според гранскиот просек, како и воопшто најавеното зголемување на придонесот за здравствено осигурување, постојат стравувања за влошување на состојбата во текстилната индустрија воопшто. Како поткрепа на горенаведеното, беше поставено посебно прашање за висината на давачките кон државата за придонеси и социјални потреби „Какви се давачките спрема државата за придонеси и социјални потреби“. На ова прашање 83% од испитаниците

⁵⁰ Економски меморандум за Босна и Херцеговина, Светска банка, Мај 2005, страна 103, според „Стратегијата за развој на текстилната индустрија на Република Македонија“, Економски институт – Скопје, 2007 година, Табела бр. 2, стр. 13.

одговориле дека тие се исклучително високи, а дури 93% од нив сметаат дека нивната висина претставува пречка за вложувања за унапредување на дејноста и развојот.

Втор по големина издаток е оној за енергенти. Голем дел од друштвата (80%) сметаат дека трошокот за енергенти е неоправдано висок во нивната трошочна структура. Во иднина и на ова поле се очекува зголемување на издатоците поради најавувањата за поскапување на енергентите. Друг вид на трошок кој се истакнува во структурата на основните трошоци е трошокот за камати и провизии. Голем дел или 67% од субјектите се соочуваат со неоправдано високи трошоци за камати и провизии. Ова укажува на фактот дека каматите како цена на капиталот се сеуште нереално високи и ваквата состојбата на „скапи пари“ на пазарот на капитал го ограничува пристапот на текстилните фирми, со што подршката што ја нуди финансискиот сектор на процесите на инвестирање во конкретната дејност е скапа и недоволна.

Како најмали издатоци во трошочната структура на текстилните претпријатија од општината Кочани се јавуваат административните трошоци и материјалните трошоци (само 3% од субјектите одговориле дека се неоправдано високи), што е во директна корелација со големата застапеност на лон конфекциското производство. Меѓутоа, ако унапредувањето на банкарскиот сектор нуди надеж за подобрување на состојбата за пристап до поефтин капитал, проектираните поскапувања на двата најголеми трошочни издатоци (платите и енергентите) дополнително би ја намалиле конкурентната способност на текстилните фирми.

Анализираните фирми од текстилниот сектор мора да пронајдат алтернативни мерки за намалување или барем контрола на поскапувањето на основните трошоци во нивното работење, доколку сакаат да опстанат во ова окружување. Најосновно, тие мора да излезат од состојбата на голема зависност од трудоинтензивноста на процесот на производство, со адаптација кон други типови на конфекциско производство или отпочнување услужна текстилна дејност.

4.6. Анализа на инвестициите

Инвестициите како економски поим имаат многу големо значење од аспект на растот и развојот на друштвата. Што всушност претставуваат инвестициите како економска активност? Нив можеме да ги разбереме како „размена на некоја сума пари која е расположива денес за очекуваните парични приливи во иднина“.⁵¹ Значи, инвестирањето како процес претставува размена на сегашните расположиви средства за очекуваните приноси во иднината, и воедно е најважниот двигател на растот и развојот на било која фирма. Во тој процес на временско „разделување“ на вложените средства во сегашноста и приносите во иднината, секој рационален инвеститор би сакал да знае колку

⁵¹ Методија Несторовски: „Инвестициона одлука“, Економски факултет - Скопје, 1996, страна 155.

неговата инвестиција би била исплатлива. Врската помеѓу сегашната и идната корисност ја воспоставува токму цената на капиталот и преку неа се изразуваат „надежите“ или барањата од инвестицискиот проект за висината на приносите што од него се очекуваат.⁵² Во овој контекст набљудувано, цената на капиталот претставува најважна компонента што ја детерминира инвестиционата одлука.

Цената на капиталот, просечната цена на капиталот или бараната стапка на принос на некоја инвестиција е детерминирана од два фактори и тоа: видот на изворите на капитал што се планира да се вклучи во финансирањето на инвестицијата и структурата на изворите, т.е. процентуалната застапеност на разните видови капитал во финансирањето на проектот. Што се однесува до видовите на извори на капитал најчесто на располагање стојат 3 начини на финансирање. Првиот начин е реинвестирањето од интерните извори на претпријатието како што се амортизацијата, остварената и акумулирана добивка. Вториот начин, кој е вообичаен за акционерските друштва, е издавањето на нови акции за дополнително прибирање капитал (преференцијални или обични). А третиот начин го претставува задолжувањето, било преку класичен инвестиционен кредит или преку издавањето обврзници. Од претходно наведените можни извори на инвестиции, во текстилната индустрија од општината Кочани, само акумулираната добивка и класичните инвестициони кредити можат да се земат како релевантни извори на финансирање на инвестиционата активност.

Секој посебен извор на капитал си има своја цена која ја претставува врската помеѓу сегашноста и иднината и таа цена претставува минимум барана стапка на принос доколку инвестицијата се покрие со само еден вид капитал. Цената на долгот (кредитот или обврзниците) е определена од висината на каматната стапка по која доверителите ги позајмуваат средствата и во случај на финансирање со долг, проектот треба да обезбеди принос кој не би смеел да е понизок од каматната стапка. Доколку пак, инвестицијата се финансира од акумулираната добивка, цената на ваквиот капитал би била идентична со опортунитетниот трошок (алтернативен принос доколку акумулацијата би била инвестирана во некоја хартија од вредност, како, на пример, термински депозит, обврзници и слично).

Цената на капиталот претставува пондериран збир од структурата (процентуалното учество) на различни извори на капитал и нивните цени или во случајот на кочанските текстилни претпријатија, пондериран збир од акумулираната добивка и инвестиционите банкарски кредити со нивните цени или барани стапки на принос.⁵³ Притоа, доколку при финансирањето на некое инвестиционо добро се користат споменативе алтернативни извори на капитал, приносите што тоа добро ќе ги оствари мора да бидат поголеми од цената на

⁵² Илија Груевски „Структурата на капиталот, цената на ангажираниот капитал и вреднувањето на претпријатијата“, Семинарска работа., Економски институт - Скопје, 2004 година, стр. 2.

⁵³ Во структурата не е земен акционерскиот капитал, бидејќи тој како извор на финансирање во кочанската текстилна индустрија воопшто не се среќава.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

структурата на капиталот за да се задоволи основното начело на деловната инвестициона политика.

Анализата на инвестициите на претпријатијата од текстилната индустрија на општината Кочани содржи неколку елементи. Најпрвин, потребно е да се укаже на обемот на инвестиционата ангажираност на субјектите што може да се земе како еден од факторите за состојбата на развојните процеси во општината. Од одговорите на анкетираниите субјекти може да се заклучи дека „инвестиционата ангажираност“ е прилично распространета во текстилните претпријатија, а со тоа и развојните процеси доживуваат своевиден подем. Имено, дури 90% од анкетираниите друштва извршувале некоја инвестициона активност во своето друштво.

Што се однесува до структурата на планираните инвестициони вложувања, можат да се издвојат следниве области во кои овие развојни процеси биле застапени и тоа: во производствена опрема, градежни објекти, човечки ресурси, развој на текстилни услужни дејности. Структурната разместеност и застапеност според големината на претпријатијата, а со тоа и значењето на одделните видови вложувања, се прикажани во следната табела бр.17:

Табела бр. 17.

Структура на основните планирани инвестиции на претпријатијата од текстилната индустрија од општина Кочани

Вид на инвести- ционо вложување	Микро		Мали		Средни		Големи		Вкупно	
	Број	%	Бр ој	%	Бр ој	%	Бр ој	%	Бр ој	%
Производ. опрема	3	60%	13	87%	9	100%	1	100%	26	87%
Градежни објекти	1	20%	5	33%	8	89%	--	0%	14	47%
Човечки ресурси	--	0%	--	0%	3	33%	1	100%	4	13%
Услужни дејности	--	0%	1	7%	1	11%	1	100%	3	10%

Извор: Анкејно исцрпување.

Структурата на инвестиционите вложувања е доста солидна, бидејќи најголемиот дел од нив се сконцентрирани во онаа област која овозможува најголемо оплодување на вложените средства и нивно најбрзо враќање. Тоа е производствената опрема (машини и апарати за производство на текстилна конфекција) со дури 87% застапеност меѓу друштвата кои имале инвестициони активности во последните 3 години. Гледано според големината на друштвата, инвестиционите активности во производна опрема биле најзастапени во големото и средните претпријатија и тоа кај сите деловни субјекти, потоа кај 87% од малите друштва и кај 60% од микро претпријатијата.

Понатаму, 47% од инвестиционо активните претпријатија инвестирале средства во градежни објекти кои за разлика од опремата се помалку продуктивни гледано од развоен ефект, меѓутоа, овозможуваат значително

подобрување на условите за работа и намалување на трошоците за наемнина и кирија. Состојбата со распределеноста на инвестиционите активности според големината на друштвата кај овој вид инвестиција е слична како и кај опремата. Имено, инвестиционо најактивни се средните претпријатија со 89% застапеност од нивниот вкупен број, потоа, малите претпријатија со 33% застапеност, па микро друштвата со 20% застапеност, а големото претпријатие воопшто не вршело инвестициона активност во градежни објекти во последните 3 години. Инаку, тоа поседува современи објекти соодветни за обавување текстилна дејност кои порано припаѓаа на претпријатието „Пролетер“, па веројтно немало потреба од вакви дополнителни инвестиции.

Позитивен е фактот иако недоволно што 13% од друштвата вложувале во човечки ресурси и 10% од истите тоа го сториле во текстилни услужни дејности (CAD, CAM системи за автоматско кроење, увозно-извозни агенции за дистрибуција на материјали и слично). Инвестициите во човечки ресурси се застапени кај средните и големото претпријатие, додека инвестициите во текстилни услужни дејности се јавуваат и кај малите претпријатија. Иако овие инвестиции се во зачеток, тие претставуваат значаен индикатор за потенцијалните развојни можности на кочанската текстилна индустрија и нејзина понатамошна трансформација.

4.7. Очекувана стапка на враќање на инвестициите

Како што напоменаваме во претходната точка, секој инвестиционен проект мора да биде набљудуван низ призмата на основната и елементарна логика за економската оправданост. Имено, инвестициониот проект за да биде реализиран мора да биде подложен на процесите на инвестиционото одлучување при што тој треба соодветно да биде оценет. Притоа, основниот принцип на инвестиционото одлучување е дека приливите што проектот ќе ги создаде, мора да бидат поголеми од цената на структурата на капиталот со кој се финансира. Ако отварањето на едно текстилно претпријатие се набљудува како еден инвестиционен проект, во кој неговите сопственици се откажуваат од сегашната потрошувачка (во вид на сопствена заштеда, сопствени лични средства или акумулација) или се задолжуваат со туѓи средства (кредити од банките, позајмени туѓи средства), со цел да извршат инвестирање во фирми од оваа дејност, тогаш нивните очекувања за повраток на тие средства и остварување на добивка мора да бидат позитивни.

Постојат повеќе економски методи за вреднување на инвестиционите вложувања. Притоа, некои кои се понапредни, пософистицирани и пореално и пообјективно ја овозможуваат споредбата и донесувањето на инвестиционата одлука. Овие методи во нивната основа ги имаат начелата на временската вредност на парите. Поради тоа, овие методи на одлучување се наречени и динамички инвестициони методи. Другите, пак, методи не ја инкорпорираат временската вредност на парите, поради што објективноста во одлучувањето е доста редуцирана, меѓутоа поради нивната едноставност и практичност се

повеќе употребувани, особено меѓу малите и средните деловни субјекти. Овие методи се наречени и статички методи на инвестиционото одлучување.

Динамичките (дисконтни) методи за вреднување на инвестиционите вложувања се базираат врз принципот на временската вредност на парите. Принципот на временска вредност на парите може наједноставно да се види во максимата „еден денар расположив денес има поголема вредност од еден денар расположив утре“. Овој принцип може да се протолкува од аспект на корисноста и од аспект на финансиската корист на парите. Гледано од агол на корисноста, со некој износ денари расположив денес, може да се набави некое добро денес и да се ужива во неговата корист денес. Од аспект на финансиската корист на парите, пак, временската преференција дејствува така што еден денар вреди повеќе денес отколку еден денар во иднина, имајќи ги предвид ризиците и каматните добивки, бидејќи доколку се вкамати, ќе донесе принос во висина на каматата. На пример ако вложиме 1.000 денари во банка за една година со каматна стапка од 10%, тие на крајот од годината ќе изнесуваат 1.100 денари ($1.000 \cdot 1,10$), за две години 1.210 денари ($1.000 \cdot 1,10^2$) итн. Ако крајната сума ја означиме со S_n , почетната сума со S_o , бројот на периодите со n и каматната стапка со i , тогаш крајната сума на едно вложување би изнесувала:⁵⁴

$$S_n = S_o \cdot (1 + i)^n \text{ или } S_n = S_o \cdot k_f$$

каде k_f е каматен фактор кој има вредност $k_f = (1 + i)^n$ што значи дека тој ја претставува врската помеѓу вложувањето и идната крајна сума. Тој е детерминиран од факторите i и n односно каматната стапка и времето.

Ако сакаме правилно да ја вреднуваме инвестицијата, мораме нејзините приливи да ги сведеме на нивна сегашна вредност. Тој процес се вика дисконтирање и е обратен (инверзен) од процесот на вкаматување.⁵⁵

$$S_o = \frac{S_n}{(1 + i)^n} = S_n \cdot \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Каде ознаките го имаат истото значење додека $\frac{1}{(1 + i)^n}$ се вика дисконтен фактор и е детерминиран од каматната стапка и времето (ризикот), исто така како каматниот фактор, но со инверзно-пропорционална вредност. Ако се вратиме на претходната максима за временската вредност на парите, денарот денес има поголема вредност од денарот по една година токму за разликата (вредноста) на дисконтниот фактор.

Најпознати методи кои се базираат токму врз овие начела се методот на нето-сегашна вредност и методот на интерна стапка на рентабилност. Методот на нето-сегашна вредност е динамичен дисконтен, а воедно универзален и најупотребуван метод за вреднување на инвестиционите проекти. Тој се

⁵⁴ Груевски Илија: „Предноста на методот на нето-сегашна вредност во однос на другите методи за вреднување на инвестиционите вложувања“. Семинарска работа., Економски институт - Скопје 2003 година, стр.4. Превземено од М. Несторовски „Инвестициона одлука“ Економски факултет – Скопје, 1996 година.

⁵⁵ ibidem.

пресметува преку софистицирана техника која ги вклучува двата најбитни елементи за правилно вреднување на проектите - нето приносите од целиот економски век на проектот и временската вредност на парите. Ако NP_t се приливите од одделните години, n е бројот на годините на проектот, I_o се иницијалните инвестиции, i е каматната т.е. дисконтната стапка (која е цената на структурата на изворите на капиталот), тогаш нето-сегашната вредност (NPV), може да се пресмета од следниов општ модел:⁵⁶

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NP_t}{(1+i)^t} - I_o ;$$

Ако вредноста на NPV е позитивна вредност, проектот од инвестициона гледна точка е прифатлив, доколку таа е негативна тогаш тој не е прифатлив.

Друг динамичен и дисконтен модел е критериумот на интерна стапка на рентабилност кој е директен показател на материјалната ефикасност на инвестициите и всушност ја искажува стапката на приносот што се очекува од инвестициониот проект. Интерната стапка на рентабилноста е онаа стапка која ја израмнува актуелизираната вредност на нето приливите со иницијалните инвестиции. Ако ознаките од претходниов модел останат исти и претходнава констатација се земе во обзир тогаш:⁵⁷

$$\sum_{t=1}^n \frac{NP_t}{(1+i)^t} = I_o \quad \text{односно} \quad \sum_{t=1}^n \frac{NP_t}{(1+i)^t} - I_o = 0 ;$$

каде i е всушност непозната големина и тоа треба да се пресмета. Откако ќе се пресмета i (или интерната стапка на рентабилноста), критериумот за прифаќање или одбивање на проектот би бил $i > i_k$, каде i_k е просечната цена на ангажираниот капитал. Инаку овој метод ја користи техниката на „обиди и грешки“ или техниката на интерпелација што во целина ја усложнува целата постапка. Поради сложеноста на постапките, дисконтните методи се користат само во официјалните документирани проекти (на пример, во инвестиционите програми при аплицирање за инвестиционен кредит или во бизнис плановите).

За разлика од нив, поради практични причини и поради поедноставната постапка при пресметките, стопанствениците најчесто ги користат статистичките недисконтни методи при вреднувањето на инвестиционите вложувања. Најпознати недисконтни методи кои често се употребуваат при вреднувањето на инвестиционите проекти се просечната стапка на принос на инвестициите и период на враќање на инвестициите.

Меѓу најшироко прифатените универзални недисконтни методи за оценка на ефикасноста на проектите е и стапката на приносот на инвестициите. Со овој критериум се вреднува придонесот на проектот врз зголемувањето на капиталот, односно рентабилноста на инвестирањето. Резултатот од пресметката претставува релативен показател искажан како просечна годишна стапка на принос на инвестицијата, односно како просечна годишна

⁵⁶ *ibid.*, стр. 12.

⁵⁷ *ibid.*, стр. 15.

рентабилност. Основниот, општ модел за пресметка би можел да се претстави на следниов начин:⁵⁸

$$RR = \frac{\text{Проектирана просечна годишна добивка}}{\text{Инвестиции}} \cdot 100$$

при што проектираната просечна годишна добивка е аритметичка средина од нето добивките во економскиот век од проектот без да се земе предвид временската вредност на парите. Критериум за прифатливост претставува висината на RR која се споредува со бараната стапка на принос на ангажираниот капитал како најниска прифатлива стапка на принос на инвестициите.

Меѓутоа, наједноставен и практично најприфатлив метод меѓу деловните луѓе, претставува методот на период на враќање на инвестициите. Неговата издржана економска суштина, логичноста, издржаните методолошки основи и едноставната техника на пресметка го наметнаа овој критериум да добие во практиката значење како неизбежен, појдовен критериум за вреднувањето на инвестиционите вложувања. Тој го дава одговорот на елементарното прашање за времето или периодот кога ќе бидат вратени иницијалните вложувања од нето приливите што тие ќе ги создадат или:⁵⁹

$$T = \frac{\text{Иницијални инвестиции}}{\text{Нето принос}}$$

Притоа, категоријата нето принос се подразбира како нето паричен прилив формиран од добивката по оданочувањето заедно со износот на амортизацијата, а во некои случаи и износот на остатокот на вредноста, при што влијанието на временската преференција не е земена во обзир. Критериум за прифаќање е да инвестицијата има побрз период на враќање споредено со некој оптимален период на враќање, сублимат од некои објективизирани, а пред се субјективни фактори во врска со очекувањата за враќање на инвестицијата.

Освртокот за методите за проценка на инвестициите беше даден со цел да се укаже на нивната важност и нивната улога при инвестиционото одлучување. Акцент беше ставен врз методите кои се базираат врз временската вредност на парите, бидејќи се пообјективни и пореално ја овозможуваат инвестиционата проценка поради што секој рационален стопанственик не би смеел да донесе било каква одлука без нивна употреба, особено во почетните бизнис планови или во инвестиционите програми.

Загрижувачки е фактот што 53% од кочанските текстилни друштва отпочнале со својата работа без изработен стандардизиран бизнис план, што во жаргонот на рационалното економско расудување значи „стихијност“ во одлучувањето.⁶⁰ Меѓутоа, и покрај ваквата состојба, секој од претприемачите има своја претстава за стапката на поврат на своите почетни вложувања и очекуваните приливи. Имено, оценката за превземената инвестиција во

⁵⁸ *ibid.*, стр. 9.

⁵⁹ *ibid.*, стр. 7.

⁶⁰ Анкетно истражување.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

текстилно претпријатие тие ја изразуваат низ методот на периодот на враќање на вложувањето.

На поставеното прашање за периодот за враќање на иницијалните почетни инвестиции во оваа дејност се добиени следниве одговори:⁶¹

Табела бр. 18.

Просечен период на враќање на инвестициите на текстилните претпријатија во општина Кочани.

Вид на претпријатија	Просечен период на враќање на инвестицијата
Микро претпријатија	2,6 години
Мали претпријатија	5,9 години
Средни претпријатија	8,1 години
Големи претпријатија	4 години
Просечен период на враќање на инвестицијата во текстилна дејност во општината Кочани	5,15 години

Извор: Анкејно исцрпување.

Најпрвин, мора да се има предвид дека перцепцијата и проценката за периодот на враќање на инвестицијата може значително да варира во соодветната група на претпријатија, бидејќи секоја иницијална инвестиција може да биде различна во смисла на нејзината структура (дали се работи само за вложување во опреми и машини, или градежен објект или пак, се работи за двата вида основни средства заедно). Меѓутоа, и покрај големата поединечна варијабилност, просечниот период на враќање на инвестицијата во групата на микро претпријатија изнесува 2,6 години, кај малите друштва тој е 5,9 години, кај средните 8,1 година, а кај големите тој изнесува 4 години. Според ова, просекот за сите набљудувани субјекти од текстилната индустрија изнесува 5,15 години. Ако се спореди со просечниот период за повраток на инвестицијата во текстилната дејност на ниво на земјата кој варира помеѓу 8 и 10 години, тогаш може да се заклучи дека во општина Кочани е позитивно нагласена перцепцијата и очекувањата на претприемачите за инвестирање во оваа дејност.

4.8. Анализа на задолженоста

Во услови на перфектна состојба на пазарот, во процесот на вреднување на претпријатијата, структурата на изворите на капиталот воопшто не е важна категорија, бидејќи без разлика дали соодносот помеѓу долгот и сопствениот капитал кај едно исто претпријатие би бил различен во два периоди на набљудување, вредноста на истото би била потполно иста. Меѓутоа, пазарите во кои се извршуваат стопанските активности се неперфектни. Во такви услови,

⁶¹ Просечниот период на враќање на инвестицијата е добиен како аритметичка средина од поединечните периоди на враќање во соодветната категорија на микро, мали, средни и големи претпријатија.

прашањето за оптималност во структурата на изворите на капиталот на деловните субјекти доаѓа до израз. Така, ефектот на т.н. „даночна заштита“, која произлегува од пресметувањето на данокот на добивка го фаворизира долгот како подобар извор на капитал во однос на сопствениот, а со тоа и процесот на задолжување.⁶² Меѓутоа, ефектот што го дава данокот од добивка во голема мера се редуира од данокот на приход, а особено од големината на стечајните и административните трошоци и ризикот од ликвидирање на претпријатието.

Долгорочното задолжување е поврзано со појавата на т.н. ливериџ (leverage), кој всушност, претставува однос помеѓу долгот и вкупниот капитал. Ливериџот се занимава со постоењето на оптимален однос (структура) на капиталот помеѓу долгот и сопствениот капитал поради што просечната цена на ангажираниот капитал е најниска во таа точка, а вредноста на претпријатието достигнува најголема вредност.

Ефектот од ливериџот (зголемувањето на учеството на долгот во вкупната структура на капиталот) се огледа во:⁶³

- Зголемување на цената на долгот;
- Зголемување на цената на сопствениот капитал;
- Намалување на просечната цена на капиталот до одредена критична точка, но по која настанува драстично зголемување на истата. Во критичната точка кога цената на вкупниот капитал е најниска се наоѓа оптималниот однос помеѓу долгот и сопствениот капитал. Всушност, задолжувањето до тој однос ја зголемува вредноста на претпријатието, а со секое поголемо задолжување од тоа ниво, ризикот за стечај и ликвидација на претпријатието драстично се зголемува.

Каква е состојбата со долгорочното задолжување на текстилните претпријатија од општината Кочани? За мерење на степенот на задолженост постојат повеќе расположиви показатели. Степенот на долгорочна задолженост, освен што го одгатнува прашањето за оптимална структура на капиталот и прашањето за вреднување на претпријатието, е значаен индикатор и за долгорочните инвестициони активности што се одвиваат во рамките на друштвата (особено во опрема и градежни објекти).

Еден од широко распространетите показатели кој ја мери задолженоста на стопанските субјекти е показателот за учеството на долговите во вкупната актива, т.е. ливериџ кој го дава односот на долгот со вкупните средства (вкупна актива). Под долг се подразбираат долгорочните обврски и долгорочните резервирања.⁶⁴

⁶² James Van Horne: „Financisko upravljanje“, Politika, Zagreb, 1993 godina, str. 285.

⁶³ Груевски Илија: „Структурата на капиталот, цената на ангажираниот капитал и вреднувањето на претпријатијата“, Економски институт - Скопје, Семинарска работа, Скопје 2004 година, стр. 13.

⁶⁴ Финансиски показател на ливериџ според методологијата на Светската банка од Вашингтон.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

$$\text{Долг/вкупна акција (ливериџ)} = \frac{\text{Долг (долгорованост + долгорованост на резервирања)}}{\text{Вкупна средства}}$$

Друг показател е односот долг/сопствен капитал. Овој однос е доста важен бидејќи укажува на ефективност на деловните субјекти во работењето со позајмени (туѓи) средства. Тој се добива како однос на долгот и сопствениот капитал, каде што како долг се подразбираат сите обврски спрема добавувачите.⁶⁵

$$\text{Долг/сопствен капитал} = \frac{\text{Долг (вкупна обврска - обврска кон добавувачи)}}{\text{Сопствен капитал}}$$

Многу често деловните друштва позајмуваат средства од комерцијалните банки заради финансирање на своите долгорочни вложувања. Притоа, е потребно да се направи увид дали од своите приливи се способни да го покријат долгот. Затоа, доста употребуван во деловната практика е коефициентот за мерење на способноста за покривање на долгот. Тој се пресметува како однос од збирот на нето-добивката, амортизацијата и каматата и збирот на доспеаната главница и каматата (ануитет):⁶⁶

$$\text{Коефициент на покривање на долгот} = \frac{\text{Нето добивка + амортизација + камата}}{\text{Доспеана главница + камата}}$$

Употребата на било кој од овие показатели на задолженоста во оценката на задолженоста на текстилните друштва од општината Кочани е лимитирана поради непристапноста и ограниченоста на информации потребни за оваа анализа. Според изјавите на нивните основачи, тоа се инсајдерски информации и имаат третман на деловна тајна. За таа цел беше извршено интервју по однос на ова прашање, а рангирањето на нивната долгорочна задолженост беше описно поделено на 3 различни степени и тоа: незадолжени, просечно задолжени и многу задолжени. Резултатите од оваа анализа се дадени во следнава табела бр.19:

Табела бр. 19.

Степен на задолженост на текстилните претпријатија во општина Кочани.

Рангирање на задолженост	микро		мали		средни		големи		вкупно	
	Број	%	Број	%	Број	%	Број	%	Број	%
Многу	--	0%	--	0%	1	11%	--	0%	1	3%
Просечно	2	40%	8	53%	5	56%	--	0%	15	50%
Незадолжени	3	60%	7	47%	3	33%	1	100%	14	47%

Извор: Анкејно истражување.

⁶⁵ Финансиски показател на долг/сопствен капитал според методологијата на Светската банка од Вашингтон.

⁶⁶ Финансиски показател на коефициент на покривање на долгот според методологијата на Светската банка од Вашингтон.

Најголема процентуална застапеност во структурата на задолженоста има категоријата на просечно задолжени претпријатија со учество од 50% од вкупната структура. Речиси иста застапеност со 47% учество, имаат незадолжените друштва, а само 3% или низ апсолутни бројки, само едно претпријатие е многу задолжено и тоа поради многу засилена инвестициона активност. Притоа, најмногу задолжени се средните претпријатија (единственото многу задолжено претпријатие е средно по големина, 56% од нив се просечно задолжени, а незадолжени се 33%) што укажува на фактот дека во овие друштва се извршуваат засилени инвестициони активности.

Понатаму, следуваат малите друштва од кои 53% од се просечно задолжени, а остатокот од нив се незадолжени. Интересно е што микро претпријатијата, а особено големото претпријатие се најмалку долгорочно задолжени деловни субјекти (само 40% од анкетираните микро фирми се просечно задолжени, додека остатокот се незадолжени како што впрочем е и големото претпријатие). Од ваквата структура на степенот на задолженост може да се заклучи следново:

- Друштвата од текстилната индустрија се релативно незадолжени претпријатија. Малиот степен на задолженост (просечната задолженост) е како резултат на подржувањето на инвестиционо-развојните процеси на самите субјекти.
- Поголемиот дел од друштвата настојуваат да се потпрат врз сопствениот капитал како што се акумулираната добивка или личните сопствени средства. Ова е така бидејќи сеуште цената на туѓиот капитал е нереално висока и достапноста до него е доста тешка. Тоа значи дека релативно поефтин и подостапен извор на капитал сеуште претставува сопствениот.
- Други причини поради кои текстилните фирми од општината Кочани се воздржуваат од поголем степен на задолженост се, во помала мера влијанието на намалувањето на стапката на данокот на добивка, а во поголема мера високите административни и стечајни трошоци кои во констелација на високи каматни стапки многу го зголемуваат ризикот од стечај и ликвидација.
- Затоа, во услови на знаци на засилена инвестициона активност, политиката на државните институции треба да биде насочена кон создавање предуслови за пониско вреднување на цената на капиталот (намалување на каматните стапки), потоа натамошно развивање и унапредување на финансискиот сектор, а особено зголемување на конкуренцијата. Освен подобрување на условите за пристап до поефтин капитал, потребно е да се превземат мерки за измена на условите за стечај и ликвидација во насока на создавање полесни и поефикасни постапки. На овој начин, ќе се намалат административните трошоци што произлегуваат од стечајната постапка и ќе се намалат бариерите за влез и излез од соодветната дејност. Ова ќе овозможи пооптимална структура на изворите на

капиталот на самите друштва, поголемо користење на долгот во финансирањето на долгорочните инвестиции и воедно ќе се поттикне развојниот процес.

Според оваа анализа, текстилните претпријатија од општината Кочани многу ретко го користат задолжувањето како извор за долгорочно финансирање на нивните активности поради што доаѓа до успорување на развојните процеси. Доколку се сака да се надмине ваквата состојба потребно е натамошно унапредување на финасиско - банкарскиот сектор кој треба да им даде поддршка на развојот на деловните субјекти во Република Македонија, како и на оние во општината Кочани.

4.9. Финансирање на текстилната индустрија

Финансиската функција во било кое претпријатие игра многу важна улога. Во зависност од периодот во кој се одвиваат финансиските процеси во деловните единки, тоа може да биде краткорочно и долгорочно. Краткорочното финансирање обезбедува континуитет на тековните оперативни активности на претпријатијата и најчесто се набљудува во период до една година. Долгорочното, пак, финансирање на друштвата има временски рок поголем од една година, има инвестиционен карактер и претставува еден од промоторите на долгорочните развојни процеси. И во двата случаја суштината на процесот на финансирање, односно на финансиската функција, се огледа во премостување на временскиот јаз помеѓу потребата за средства за финансирање на деловните активности и нивната расположивост, со што се обезбедува континуитет во нивното одвивање.

Постојат повеќе видови на извори за финансирање на деловните субјекти кои во зависност од нивниот рок на доспевање можат да бидат долгорочни или краткорочни. Некои од нив се доста познати класични формални извори на финансирање, некои претставуваат неформални извори, понатаму, постојат и неповратни извори, како и современи, непосредни и пософистицирани извори на финансирање. Во анкетното истражување беше испитано користењето и употребата на следниве извори и тоа: обврските спрема добавувачите, банкарските кредити, банкарските гаранции, јавните извори на поддршка, алијансите, комерцијалните извори (одложени плаќања на рати и авансите од купувачите), лизингот, лиценцата, франшизата, лон аранжманот, компензацијата, таканаречените „know-how“ договори, факторингот, форфетингот и други извори. Целосните резултати од истражувањето се дадени во Прилогот во Табела бр. 17.

4.9.1. Анализа на обврскиите спрема добавувачиите и љобарувањата од куѓувачиите

Обврските спрема добавувачите претставуваат еден од најкористените облици за финансирање на тековната активност. Тој е неформален, краткорочен и бесплатен извор на финансирање на претпријатијата кој

потекнува од меѓусебните должничко-доверителски односи на правните субјекти. Имено, во моментот на настанување на должничко-доверителската трансакција (продажба на производи или услуги по основ на фактура т.е. настанување на купопродажен договор), всушност, доверителот врши бесплатно кредитирање на должникот и тоа за времето до извршувањето на платежната трансакција. Обврските се бесплатен извор бидејќи во моментот на настанувањето на купопродажниот процес не настанува промптна парична трансакција, туку после одреден утврден временски период, а согласно временската преференција на парите.

Дури и да се апстрахираме од таквата хипотеза, доколку во моментот на купопродажбата би настанало извршување на трансакцијата, а должникот нема доволно средства за да го подмири долгот, тој ќе мора да позајми средства на кои ќе треба да плати одреден надоместок во вид на камата, што во случајот со фактурирањето (настанување на обврски спрема добавувачите) не е така. Затоа, обврските спрема добавувачите, по правило, не носат дополнителни трошоци на претпријатието, освен доколку не настапи пречекорување на рокот за плаќање, па дојде до пресметување на затезна камата. Поради овие особености на овој извор на финансирање, тој е широко распространет меѓу деловните субјекти. Притоа, корисноста од бесплатното финансирање е поголема ако е подолг рокот за плаќање на средствата или пак, колку што е подолго пролонгиран моментот на трансакцијата.

Овој вид извор е застапен меѓу сите текстилни претпријатија од општината Кочани. Во врска со обемот (или интензитетот) на кредитирањето од добавувачите, претпријатијата се поделени во 3 групи и тоа: оние што ги подмируваат обврските спрема добавувачите во договорениот рок, оние што го подмируваат со задоцнување од 30 дена и оние што тоа го прават со задоцнување над 60 дена. Од анкетното истражување се добиени резултати според кои дури 80% од анкетираниите субјекти обврските спрема добавувачите ги подмируваат во договорениот рок, додека 20% тоа го прават во рокот од 30 дена. Ниту еден од субјектите не го пробива рокот над 60 дена.

Што се однесува до почитувањето на роковите за подмирување на обврските спрема добавувачите, може да се констатира дека големото и средните претпријатија тоа го прават најдоследно и тоа во договорениот рок. За разлика од нив, малите и микро претпријатијата имаат нешто поголеми проблеми со навременото подмирување на обврските спрема добавувачите и дел од нив го пролонгираат рокот за 30 дена, што, се разбира, е во корелација со нивото на ликвидност која ја поседуваат.⁶⁷ Од ова може да се констатира дека текстилните фирми настојуваат редовно да ги плаќаат обврските спрема добавувачите, а пред сè заради почитување на својот кредибилитет и деловен морал кај партнерите. Понатаму, бидејќи состојбата на нивната ликвидност е релативно солидна, тие немаат потреба од користење на скапи извори на финансирање преку пролонгирање на роковите на плаќање (затезни камати) и тоа на штета на својот деловен рејтинг.

⁶⁷ Резултати од анкетното истражување.

Суштински слични други извори на финансирање како обврските кон добавувачите се и обврските кон работниците за плати и придонеси, како и обврските кон државата за разните видови даноци (ДДВ и данок на добивка). Слично како кај обврските спрема добавувачите и кај овие извори до моментот на подмирување на обврската настанува бесплатно финансирање на деловните фирми (кај платите и придонесите е најчесто до 30 дена, кај ДДВ-то од 1 месец, 3 месеци или 12 месеци, кај данокот на добивка до 1 месец). Меѓутоа, овие извори се доста поскапи од обврските кон добавувачите, бидејќи за нивно ненавремено подмирување се наплатуваат повисоки затезни камати (на пример, 0,05% дневно затезна камата за даноците), а можно е да настанат и други издатоци ако навремено не бидат исплатени платите на работниците.

За разлика од обврските кон добавувачите кои од гледна точка на претпријатијата претставуваат извор на финансирање, обратно, побарувањата од купувачите претставуваат, набљудувано од ист агол, своевидно бесплатно кредитирање на текстилните друштва на своите клиенти и тоа за рокот за кој побарувањата ќе бидат наплатени. Накратко, ситуацијата со побарувањата од купувачите на кочанските фирми е следнава: 10% од нив ги наплаќаат своите побарувања за 15 дена, 77% ги наплаќаат за 30 дена, 10% ги добиваат средствата за 60 дена, а 3% од нив пријавиле проблеми при наплатата на своите побарувања од странските клиенти.

Исто како кај обврските спрема добавувачите, и во случајот со побарувањата од купувачите, најмали проблеми со наплатата имаат големото и средните претпријатија, што укажува на фактот дека овие друштва работат со поголем квалитет, а со тоа и стекнуваат поголема доверба кај странските клиенти. Обратно, пак, малите и микро текстилни претпријатија во поголем обем се среќаваат со проблеми во наплатата на побарувањата од своите клиенти, најчесто поради незадоволителен квалитет на производството (рекламации).

Може да се констатира, дека општо земено состојбата со побарувањата е полоша во однос на состојбата со обврските спрема добавувачите. Дали е тоа резултат на „потребата“ на странските клиенти да бидат финансирани на сметка на своите производители, дали, пак, тоа е резултат на неквалитетот на производството и појавите на рекламации или се работи за нереномирани клиенти кои во услови на енормна понуда и конкуренција на производители доследно не ги почитуваат лон договорите и на некој начин ги „изигруваат“ своите партнери, сеуште не се знае и затоа потребно е да се направат подлабоки истражувања.

4.9.2. Користење на банкарски кредити и на кредитни линии

Друг значаен извор на финансирање на текстилната индустрија од општината Кочани се кредитите а особено банкарските кредити. Кредитот претставува извор на финансирање со туѓо потекло. Всушност, кредитниот однос претставува однос помеѓу две лица (без разлика дали се физички или правни) и тоа помеѓу кредитобарателот и кредитодавачот при што едниот се

согласува да му позајми средства на другиот за соодветен надомест во вид на камата. Доколку овој однос се воспоставува помеѓу кредитобарачот и комерцијалната банка, тогаш се работи за банкарски кредит. Кредитите што ги даваат банките можат да бидат краткорочни (за финансирање на тековното работење), долгорочни (за финансирање на инвестиционите активности), а се јавуваат и во разни други форми или за разни други намени. Кредитот за разлика од неформалните извори на финансирање е поскап извор на средства, меѓутоа, поради важноста на разните погодности што тој ги обезбедува, неговата употреба помеѓу правните субјекти е широко распространета.

Што се однесува до текстилните друштва од општинава, тој претставува еден од најкористените извори на финансирање. Голем процент од нив во текот на своето постоење користеле некоја форма на кредит за финансирање на своето работење. Така, банкарските кредити како форма на финансиска поддршка на работењето, во текот на 2006 година биле користени во 70% од анкетираниите текстилни фирми.⁶⁸

Што се однесува до постојната кредитна задолженост кај комерцијалните банки, на прашањето за користењето на банкарски кредити за финансирање на текстилната дејност, 54% од друштвата одговориле потврдно. Структурата на банкарските кредити според нивната намена е следнава: најмногу застапени се банкарските кредити наменети за основни средства или инвестиционите долгорочни кредити (81% од кредитно активните претпријатија), додека 31% од истата група претпријатија користеле кредити за обртни средства.⁶⁹ Инаку, состојбата за кредитната задолженост е речиси идентична со степенот на задолженоста елаборирана на претходниве страни.

Според наведеното, банкарските кредити се доста застапени во структурата на изворите на набљудуваните текстилни претпријатија, но сеуште во помал обем споредено со земјите со поразвиен финансиски систем. Причините лежат во високите каматни стапки на банкарските кредити и во недоволно развиениот финансиски пазар. Набљудувано од аспект на употребата на кредитите според намената, таа е доста поволна со оглед на поголемата застапеност на кредитите наменети за финансирање на основните средства, за разлика од оние за обртни средства. Од анкетното истражување е утврдено дека 2/3 од кредитите наменети за финансирање на основните средства се кредити за опрема и машини, додека 1/3 се кредити за финансирање на градежни објекти.

Во услови од финансиското окружување коешто се одликува со скапи каматни стапки на туѓите извори на капитал, приватните стопанственици се приморани да бараат алтернативни, поефтини извори на финансирање на својата дејност. Гледано од овој агол, еден од најмасовно користените, а воедно и најевтините извори на финансирање претставуваат, т.н. приватни или сопствени извори. Тие ги вклучуваат личните средства на претприемачите, семејните средства, средствата од пријатели и роднини, акумулацијата и

⁶⁸ Види Прилог Табела „Користени форми на финансиска и друга соработка во минатите години“. Извор: Анкетно истражување.

⁶⁹ Анкетно истражување.

зголемувањето на главнината, средствата од приватни инвеститори и друго. Стапката на употреба на овие извори е многу висока од страна на набљудуваната група текстилни фирми и таа изнесува високи 97%. Притоа, малите и микро претпријатија почесто посегнуваат по ваквите неформални извори на капитал поради достапноста до банкарските кредити што произлегува од поголемата ризичност за враќање на кредитите, за разлика од средните и големото претпријатие. Последниве, исто така, во поголем обем ја користат акумулацијата како извор на капитал.

Друг релативно ефтин извор на финансирање се т.н. комерцијални извори на финансирање. Тој е исто така, неформален извор на финансирање и потекнува од воспоставувањето на подолгорочен однос со партнерите (без разлика дали се добавувачи или пак клиенти купувачи), а најчесто врз база на меѓусебна доверба. Одложените плаќања на рати претставува комерцијален извор на финансирање кој се утврдува на релација фирма-добавувач, којшто овозможува да клиентот (во нашиот случај текстилната фирма) набави определено добро или услуга од својот партнер-добавувач, без да ги плати веднаш, туку постепено на рати во определен временски период. Овој комерцијален извор може да биде со учество (определен процент на покрите) или без учество, со надомест или без надомест. Според истражувањето 50% од текстилните друштва го имаат масовно користено овој алтернативен извор на финансирање.

Комерцијалниот извор во вид на аванси од купувачите, пак, произлегува од односот текстилна фирма-клиент купувач при што клиентот го плаќа надоместокот или цената за работата однапред, пред готовите производи да бидат фактички испорачани. Тоа е посебен вид на финансирање на текстилните фирми се темели на долгорочна меѓусебна голема доверба на партнерите. Притоа, постои голем ризик за странскиот клиент да не ги добие производите со соодветен квалитет. Меѓутоа, и покрај тоа, 20% од кочанските фирми го применувале овој начин на финансирање и примале авансни средства од своите клиенти. Најчесто авансите од купувачите ги користат средните претпријатија (доколку имаат потешкотии со тековната ликвидност, се разбира на темел на меѓусебната доверба) и малите претпријатија (во случај на најавено заминување на странскиот клиент при што се бара однапред подмирување на побарувањата). Големото и микро претпријатијата поретко го користат изворот аванси од купувачите.⁷⁰

4.9.3. Анализа на другиите извори на финансирање

Освен обврските спрема добавувачите и банкарските кредити, познати се и многу други различни извори на финансирање на работењето на претпријатијата. Нивната практична употреба од страна на кочанските текстилни претпријатија не е доволно раширена. За разлика од поразвиените земји, нивната употреба во нашата земја се наоѓа на почеток. Во продолжение

⁷⁰ Анкетно истражување.

следува краток коментар за овие извори на финансирање направен врз основа на истажувањето.

Банкарските гаранции претставуваат финансиски инструмент со кој комерцијалните банки гарантираат дека доколку должникот не го подмири својот долг кон својот доверител во определен временски период, тоа ќе го стори банката. Тој однос се склучува помеѓу должникот и банката при што банката од својот клиент (должникот) бара да има одредено покритие во средства или имот, а за услугата што ја нуди наплаќа надомест во вид на провизија. Најчесто, овој инструмент се користи во меѓународната надворешно-трговска размена, додека, кај нас, тој се користи од страна на агенциите за лон посредување кои вршат увоз на репроматеријали од странските клиенти, а потоа ги дистрибуираат до непосредните текстилни производители.

Ако договорот за лон производство се набљудува како облик на финансирање на тековното работење (бидејќи текстилните фирми работат со туѓи репроматеријали и немаат потреба од ангажирање сопствени средства за финансирање на неопходните залихи за основни и помошни материјали), тогаш тој претставува еден од најзастапените финансиски извори на друштвата од текстилната индустрија во кочанско. Според податоците од анкетното истражување дури 93% од текстилните друштва работеле со договори за конфекциско лон производство.⁷¹ Останатите 7% егзистирале според системот на сопствено текстилно производство.

Бидејќи според Законот за царини овој процес претставува привремен увоз за облагородување и доработка, во кој увозниците на материјали не плаќаат царина и данок со обврска да го извезат во вид на готов производ во определен утврден рок за ваква царинска постапка, царинските органи бараат од увозниците поднесување на задолжителна банкарска гаранција утврдена во висина на потенцијалните царински давачки во текот на периодот од ваквата царинска постапка. Овие банкарски инструменти се доста скапи и за нивна употреба се бараат високи провизии. Поради тоа, само поголемите и поуспешните фирми можат да вршат директен увоз на текстилни материјали во системот на лон производството. Инаку, според истражувањето, во 2006 година само 33% од анкетираниите фирми го користеле овој инструмент во своето тековно работење.⁷²

Друг релативно ефтин начин на финансирање, кој е особено применлив во услови на намалена куповна моќ на правните лица претставува директната размена или компензацијата. Според истражувањето, него го користеле 33% од анкетираниите друштва.⁷³ Лизингот (без разлика дали е оперативен или финансиски) како начин на финансирање на основните средства е сеуште недостапен, но и доста скап извор на финансирање. Само 20% од текстилните фирми купиле некое основно средство (машини или возила) на лизинг.⁷⁴ Лиценцата и тоа во насока на заедничко развивање, промоција и дистрибуција

⁷¹ Анкетно истражување.

⁷² Анкетно истражување.

⁷³ Анкетно истражување.

⁷⁴ Анкетно истражување.

на заеднички производи со странски партнер била застапена кај единственото големо текстилно претпријатие од општината Кочани.

За разлика од наведените видови на извори на финансиски средства, франшизата, договорот за „know-how“ соработка, форфетингот и факторингот воопшто не се застапени во финансиското работење на текстилните претпријатија од општината Кочани.⁷⁵

На крај од оваа анализа, ќе се укаже на еден феномен од поодамна присутен во кочанското стопанство и во текстилната индустрија како негов интегрален дел. Имено, се работи за појавата на бесплатни, неповратни невладини извори на финансирање на дел од кочанските текстилни фирми. Според општото мислење на дел од бизнис заедницата, некои од најголемите и најмоќните текстилни фирми од кочанско на повеќе наврати (особено во периодите на локални или парламентарни избори) добивале бесплатна и неповратна финансиска помош во вид на грантови.⁷⁶ Критериумите за избор како и транспарентноста на тендерите не биле исти за секој од кандидатите, па затоа и изборот не бил објективен. Според ова, се работи за еклатантен пример за интеракција помеѓу политиката и бизнисот на локално ниво, а според тоа и неправилна дистрибуција на неповратните парични средства.

Учеството на кочанските текстилни друштва во разни меѓународни проекти подржани од странски влади и организации е мало. Така, 7 фирми или 23% од вкупниот број на анкетирани субјекти учествувале во разни проекти подржани од меѓународната заедница, меѓу кои најзастапени се проектите финансирани од USAID, UNDP, SIPPO, CBI, како и проектите за E-management и E-business.⁷⁷

Според досега искажаново за изворите на финансирање на фирмите од текстилната индустрија за општината Кочани, може да се даде генерална оценка дека тие преферираат поефтини извори за финансирање на својата дејност, што во услови на скапа цена на туѓиот капитал е нормално и во оваа смисла се користи секоја можност за евентуална финансиска корист. Од понапредните методи на финансирање, се употребува скроман дел од нив, односно се наоѓаме на почетокот на практикувањето на истите. Затоа, потребно е натамошно унапредување на финансиско-банкарскиот сектор и создавање на реални претпоставки за продлабочување на неговиот развој.

⁷⁵ Анкетно истражување.

⁷⁶ Интервју со стопанственици.

⁷⁷ Анкетно истражување.

5. НАСОКИ НА РАЗВОЈ НА ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЈА НА ОПШТИНАТА КОЧАНИ

Развојните процеси на текстилната индустрија од општината Кочани во голема мера се детерминирани од општите развојни правци и насоки на текстилната индустрија во Република Македонија. Иако специфичности во развојот на локално ниво можат да се идентификуваат, сепак макроекономските претпоставки и стратешките цели за развојот на овој значаен сектор се утврдуваат на државно ниво. Во оваа глава најпрвин ќе дадеме осврт на Текстилната технолошка платформа која ги детерминира идните правци на развојот на текстилната индустрија во Европската Унија. Понатаму, ќе ги определиме насоките на развој на текстилната индустрија во општината Кочани, при што, како едни од позначајните се воведувањето на повисоки форми на лон и цел пакет на производи, организирањето на дистрибутивни центри, унапредувањето на образованието и науката, како и инвестирањето во текстилната индустрија во општина Кочани. На крај од оваа глава ќе укажеме на очекуваниот развој на текстилната индустрија во Кочани на краток и среден рок.

5.1. Текстилна технолошка платформа за иднината на индустријата за текстил и облека во ЕУ и местото на Република Македонија во процесот на реструктурирањето

Текстилниот сектор во Европската Унија одсекогаш имал и ќе има важна улога во општеството. Во октомври 2003 година на седницата на Европската Комисија било утврдено дека текстилниот сектор со учество во формирањето на 4% од бруто-домашниот производ, 8% од индустриската вработеност и со 224.000 компании кои работат во него, претставува еден од клучните во Унијата. Затоа бил утврден холистички пристап за долгорочна трансформација на индустријата и зачувување и унапредување на нејзината конкурентност во кој истражувањето и развојот, иновацијата, образованието и обуката, заштитата на интелектуалната сопственост и легислативата би имале примарна улога за развојот. Како резултат на оваа агенда, организацијата за текстил во Европа (EURATEX) во соработка со Европската Комисија донеле Текстилна технолошка платформа.

Текстилната технолошка платформа ги утврдува општите рамки на политиката и насоките на развојот на текстилната индустрија во ЕУ. Таа се состои од 3 фази и тоа: утврдување на заедничка визија за развојот, развивање на стратешка истражувачка агенда и имплементирање на истата. Во процесот на утврдување на Технолошката платформа биле зацртани 3 основни приоритетни цели и тоа: премин од општи производи кон специјални производи (commodities towards speciality products), воспоставување на нови области на примена на текстилот (new textile applications) и премин од масовно производство

кон сегментација, односно задоволување на купувачите (mass production towards customization).⁷⁸

За секоја од овие основни стратешки цели биле утврдени по 3 целни задачи низ чија реализација би се постигнало нивно остварување. Така, постигнувањето на првата цел (commodities towards speciality products) претставува: 1. употреба на нови специјални влакна за иновативни текстилни производи, 2. приспособување на текстилни материјали во соодветни процеси и 3. биоматеријали и процеси пожелни за околината. Следната цел (new textile applications) се состои од: 1. нови производи за хумани текстилни цели (медицина, заштита, спорт), 2. нови текстилни производи за техничка примена (транспорт, конструкција, геотекстил) и 3. иновации и изуми во текстил и облека. И последната цел на Европската текстилна технолошка платформа (mass production towards customization) се состои од следниве тематски приоритети: 1. облека, мода, масовно задоволување на купувачите (производство, технологии, синџир на набавки, менаџмент, логистики), 2. нов концепт на дизајн и технологии и 3. полн животен циклус, биотехнологии и концептот целосно управување со квалитетот (total quality management).⁷⁹

За имплементирање на оваа платформа се формирани експертски групи на хоризонтално ниво. Долгорочната цел на ЕУ за подигање на својата конкурентност би се состоела низ неколку стратешки елементи: пробив и напредок на технологијата (поставување на технолошка платформа), план на активности за заштита од увозот од Кина; подобрување на пристапот на пазарите од трети држави преку намалување на царините и укинување на нецаринските бариери со цел да се зголеми извозот; подобрување на вештините и знаењата; заштита на правата во областа на интелектуалната сопственост; и прилагодување на законодавството на ЕУ за инвестиции.⁸⁰

Република Македонија, како иден член на европското семејство, мора да ги антиципира претходниве постулати за иднината на развојот на актуелниов сектор, како на европската конкурентност воопшто. Досега се направени напори за вклопување на дел од легислативата на ЕУ која се однесува за текстилната индустрија во правната рамка на Република Македонија. Се работи за дел од четирите директиви на Советот на ЕУ и дел од директивите на Комисијата на ЕУ кои се инкорпорирани во нашиот правен систем преку трите правилници кои се однесуваат за одредувањето на суровинскиот состав и називите на текстилните производи, како и за изборот на методи за квантитативна анализа на двокомпонентни и трикомпонентни мешавини на текстилни влакна. Покрај ова, потребни се поголеми напори за доближување кон европската легислатива за текстилната индустрија и постигнување компатабилност.

⁷⁸ Европска платформа за развој на текстил и облека, Превземено од „Стратегија за развој на текстилната индустрија во Република Македонија“, стр. 50.

⁷⁹ ibidem.

⁸⁰ Стратегија за развој на текстилната индустрија на Република Македонија, Економски Институт, Скопје, 2007 год. стр. 50.

Следејќи го примерот на некои соседни земји (Србија, Бугарија, а особено на Грција), Република Македонија може да го преточи веќе стекнатото искуство од соседството во своја корист, само доколку се воспостави соработка на експертско ниво од областа на текстилниот сектор. Иако нашата земја не припаѓа во групата на земји кои гравитираат кон центарот на Европа и поради тоа не се атрактивни за странски директни инвестиции од областа на текстилната индустрија, сепак, шансите за унапредување на нашата конкурентност постојат и произлегуваат токму од нагласениот трудоинтензивен карактер на самото производство. Неатрактивноста за странски директни инвестиции и непостоењето на солидна сировинска база, во голем степен ја определува големата специјализација на помалку развиените земји кон трудоинтензивните гранки, како што е текстилната индустрија. Ако се претпостави дека вложувањата во оваа индустрија се мали (бидејќи соработката се остварува врз основа на односи на подизвршител „subcontracting“) тогаш може да се каже дека квалитетот, реалните ниски цени и користењето на новата технологија се главните постулати за градење на идната стратегија за развој на текстилната индустрија.⁸¹

Меѓутоа, до унапредување на овие компоненти на стратешката ориентација потребно е да се помине определено време и да се постигнат одредени предуслови. Најпрвин ќе мора да се подобри степенот на опременоста и автоматизацијата на текстилните капацитети, а паралелно да се врши континуирано унапредување на работните вештини на вработените како и обука на врвниот менаџмент. Подобрувањето на продуктивноста ќе подразбира воспоставување на нови организациони методи и стандардизирање на квалитетот на производите (контрола на квалитетот во сите фази и „total quality management“).

Поволната конјуктура од процесот на реструктурирање на текстилниот сектор како и глобалните промени ќе предизвикаат нашата земја да има предност поради процесот на поскапување на работната сила во соседните земји, а со тоа може да следи мигрирање на капиталот во нашите простори. Големiot обем на невработеност ќе овозможи апсорбирање на работната сила и нејзино интегрирање во секторот за текстил и облека, при што воспоставувањето на центри за образование, обука и преквалификација ќе допринесат за акцелерација на овој процес. Со ова се отвараат шанси не само за зголемување на обемот на производството и на извозот, туку и на вклучување на повисоки форми на конфекциско производство, како што се понуди на целосен пакет, па и сопствено брендирано производство.

Лон производството ќе се интегрира со намален обем и тоа на начин на кој помалите текстилни фирми со вакви договори ќе работат за поголемите текстилни фирми кои директно ќе извезуваат во странство. Поради ова, потребно е унапредување на развојот на руралните подрачја кои ќе извршуваат дел од текстилните (најчесто шивачки) активности низ новооформените, мали и

⁸¹ ibidem.

микро текстилни фирми врз база на кооперантска основа со поголемите средни и големи фирми.

Повисоките фази на конфекциско производство може да одиграт улога на катализатор и на услужните дејности гледано на долг рок и тоа со акцент на дизајнирањето и креацијата, шаблонирањето, моделирањето и кроењето, маркетиншко-дистрибутивните центри и слично кои и обезбедуваат најголема додадена вредност. Со цел да дојде до реализација на горенаведените насоки, потребно е и конкретизирање на одредени специфични мерки на краток и среден рок и тоа како на државно, така и на локално ниво.⁸²

Според ова, насоките на развојот на текстилната индустрија на општината Кочани ќе бидат детерминирани од глобалните европски структурни промени, како и од националната стратегија за развој на текстилната индустрија, во чија констелација таа со своите специфичности ќе настојува да го пронајде своето место. За да се обезбеди опстанокот и развојот на нашево текстилно производство на облека на европскиот пазар, посебно потребно е подигање на меѓусебната соработка на научно-експертско ниво. Капацитетот на производството мора да се структурира на ниво на квалитет и брза испорака, а не како механичко и масовно, при што основен императив ќе бидат унапредувањето на продуктивноста, унапредувањето на ефикасноста во развојот на нови производи и иновации како и подобрувањето на брзината и ефективноста на верижната кооперација.

5.2. Можности за прифаќање на повисоки форми на лон и „цел пакет на услуги“

Претходно беше истакнато дека силна страна на конкурентноста на текстилната индустрија на Република Македонија, а во иста насока и на општината Кочани претставува релативно ефтината расположива работна сила. Повеќегодишната традиција на текстилното производство на овие простори во корелација со релативно ниската цена на трудот овозможува експанзија на текстилната дејност за производство на облека врз база на кооперативни „лон аранжмани“. Организирањето на конфекциското текстилно производство во вид на „лон систем“ се карактеризира со мали инвестициони вложувања, ангажирање на работна сила за извршување на поединечни механички шивачки операции и што е најважно, овој систем на текстилно производство остварува најниска додатна вредност и профитна маржа.

Според ова, некои форми лон производство на текстил претставуваат најпримитивни форми на конфекциско производство коешто во себе не ги инкорпорира развојно-напредните процеси. Во услови на промена на општата клима на текстилната индустрија на европско и светско ниво, којашто се карактеризира со стеснување на цените на услугите понудени од странските клиенти, општ пораст на трошоците на производството, скратување на сезоните и продлабочување на сегментацијата на потрошувачите, како и во услови на масовна примена на техниката и технологијата во текстилното производство, се

⁸² *ibid.*, стр. 60.

чини дека времето на овој тип производство во нашите простори полека одминува.

Иако ниските плати сеуште ќе овозможуваат конкурентна предност на земјите во развој, меѓу кои спаѓа и нашава земја, брзите и благовремени промени и адаптирањето кон светските трендови играат далеку позначајна улога во одредувањето на меѓународната конкурентност, а со тоа и во процесот на рангирање на меѓународниот моден поредок. Во оваа смисла, компаративната предност на земјите во развој во процесот на склопување, односно шиене заснована врз ниската цена на работната сила, „автоматски“ или „сама по себе“ не се претвора во нивна силна страна - предност, при што во голема мера доаѓа до редуцирање на нејзиното значење. Земјите кои ќе настојуваат да ја зачуваат или подобрат својата позиција на текстилната меѓународна сцена, би требало да прифатат стратегија со која производството на облека од едноставно голо механичко склопување на делови ќе го подигнат на ниво на текстилно производство, во чија срж ќе преовладуваат сегментите со повисока додадена вредност.

Затоа, како алтернатива за понатамошен развој на локалната кочанска текстилна индустрија во наредните десетина години би требало да претставува постепено преминување од класичен систем на лон производство кон повисоки форми на лон производство. Притоа, како повисоки форми на конфекциско лон производство претставуваат таканаречениот „цел пакет на услуги“, купувањето на крајниот производ и „сопствено брендирано“ производство. Тие се карактеризираат со тоа што имаат поголеми развојни аспекти и поголема додатна вредност за разлика од класичното лон производство, а меѓу себе се разликуваат според различниот степен на заокружување на фазите од текстилното производство и различната профитна маржа.⁸³

Текстилното конфекциско производство во општината Кочани се одликува со доста голема застапеност на класичното лон производство (80% од вкупното текстилно производство) и може да се заклучи дека предусловите за постепена негова преобразба во повисоки форми на лон, а особено кон таканаречениот систем на „цел пакет на услуги“ се релативно исполнети. Кочанската општина поседува поволна структура на претпријатијата во која успешните и профитабилни големи, средни и дел од малите претпријатија веќе стекнаа определен вишок на слободни финансиски средства, а со тоа и задоволителна куповна моќ да набавуваат сопствени репроматеријали. Долготрајните кооперантски врски со познатите странски брендови, би им овозможиле да склучат договори за текстилно производство во кој странските фирми би го обезбедиле само дизајнот, и во форма на директен извоз би ги снабдувале своите пазари со производството од кочанските текстилни фирми.

Големиот број на мали, а особено микро претпријатија би се вклопиле во системот на текстилното производство во форма на кооперантски договор за

⁸³ Различните модалитети на конфекциско текстилно производство со детален приказ на нивните карактеристики се објаснети во претходните глави.

лон производство, и тоа со локалните средни и големи текстилни претпријатија. Бидејќи голем дел од малите текстилни субјекти се дистрибуирани по неразвиените рурални подрачја, ќе дојде до поттикнување на развојот на селските населби кои може да превземат дел од шивачките активности во системот на лон производството. Понатаму, дел од средните претпријатија, како и дел од малите претпријатија би формирале увозно-дистрибутивни центри кои би претставувале главна артерија на дотурот на репроматеријали и извозот на готовите текстилни производи. Притоа, според искажувањата на дел од стопанствениците, со системот на „цел пакет на услуги“ би дошло до значително зголемување на профитната маржа и со тоа и на стапката на рентабилноста. На пример, единственото големо претпријатие дури 50% од својот извоз го остварува во форма на директен извоз со сопствени репроматеријали за познати странски брендови.⁸⁴ Атрактивноста и расположеноста за примена на повисоки форми на конфекциско производство е доста голема, особено меѓу поуспешните средни претпријатија.

Освен микроекономските предуслови и макроекономските претпоставки за обавување ваква дејност се исполнети. Со Стратешката агенда од Доха се предвидува зголемување на конкурентноста и пристапот на одредени земји од европските пазари врз основа на намалување на царинските тарифи и нецаринските бариери за текстилните производи во иднина. Истото го претпоставува и влезот на Република Македонија во СТО, како и новите договори со ЦЕФТА, а особено олеснетата размена со Турција со што европскиот пазар за турските доста ефтини репроматеријали преработени кај нас и извезени во Европа со сертификат за потекло на стоката во поблиската иднина би го стимулирало овој систем на текстилно производство (т.н. дијагонална кумулација).

Освен системот „цел пакет на услуги“ за којшто постојат најреални основи за негова примена, и системите „купување на крајниот производ“ како и „сопственото производство“ можат да бидат солидна алтернатива на неефикасното лон производство. Меѓутоа, за разлика од претходниов елабориран тип конфекциско производство, овие претпоставуваат вклучување и на функцијата дизајнирање од страна на производствените фирми. Иако за тој процес ќе треба да помине значително подолго време, сепак, формата на сопствено производство веќе се применува и врз негова основа функционираат 2 локални претпријатија. Се работи за систем на производство и дистрибуција на сопствено нестандардизирано производство на покривки за домаќинства и лесна облека од трикотажа по многу ниски цени низ синџир од сопствени малопродажни дуќани, во кој систем дизајнирањето на производите се поистоветува со димензионирањето на величините (бидејќи се работи за едноставни и лесни производи по форма и дизајн). Без разлика на ова, промените од аспект на системот на производство се оценуваат како позитивни.

⁸⁴ Можно е и активирање на одредени традиционални селски дејности како, на пример, плетење и производство на народна носија и филаменти и остварување дополнителни приходи од тоа.

Напуштањето на класичното конфекциско лон производство мора да се оствари низ процесот на вклучувањето и трансформацијата кон посовремените, поефикасни и повеќе профитабилни видови на текстилни конфекциски дејности.

5.3. Центри за увоз и дистрибуција на материјали

Иако иднината на македонското текстилно производство се огледа во фаворизирањето на производството на облека со голем степен на додадена вредност, сепак сè до моментот на целосно остварување и трансформација на идејата во реалност, може со сигурност да се каже дека класичното лон производство ќе доминира. Во прилог на зацврстувањето на позицијата на овој тип на организирање на текстилното производство, барем за наредните 5 години е и новонастанатата ситуација од регионалното окружување. Имено, постои потенцијален бенефит за македонскиот текстилен сектор поради зачленувањето на Бугарија и Романија во Европската Унија и поскапувањето на цената на работната сила што тој процес го повлекува. Затоа, во поблиската иднина би требало да се очекува преселување на странскиот капитал, а со тоа и на странски брендиран текстилни фирми од соседството во нашава земја. Според мислењето на поголемиот број стопанственици, позицијата на Македонија (особено на кочанскиот регион) зајакнува од аспект на расположивоста на странските брендови за кооперација со домашните производители, па дури и за директно инвестирање.

Како резултат на позитивната бизнис клима за соработка од страна на повеќе странски клиенти се очекува поуспешните и поорганизирани средни и големи, а во помал дел и некои од малите претпријатија да склучат директни договори за соработка во вид на лон аранжмани.⁸⁵ Ваквиот вид на соработка, којашто се состои од привремено увезување на странски репроматеријали за доработка, а потоа и повторно извезување во вид на готови текстилни производи, во услови на затегнати и построги царински услови, ќе наметне потреба од организирање и оформување на современи и професионално водени центри за увоз и дистрибуција на материјали, т.е. агенции за посредништво во системот на лон производството.⁸⁶ Што всушност претставуваат ваквите посреднички агенции набљудувано од организационен и менаџерски аспект?

Гледано од легислативен аспект секоја текстилна фирма има потполно, апсолутно и неограничено право да врши увоз на репроматеријали на привремена основа и да произведува и извезува текстил. Основата на еден систем на лон производство се базира врз договор за кооперација меѓу домашен производител и странски клиент, при што странскиот клиент се обврзува на производителот да му обезбеди репроматеријали, а производителот се обврзува од нив да произведе однапред утврдена количина на готови производи, со

⁸⁵ Дел од постојните текстилни фирми во општината Кочани веќе имаат соработка со повеќе странски брендови.

⁸⁶ Законските и царинските аспекти на Постапката за увоз за облагородување се објаснети на претходните страни.

потребен квалитет и дизајн, во определен и прецизен рок и тоа за одреден надомест. Овој договор се нарекува кооперантски договор за лон производство.

За разлика од порано кога повеќето фирми можеа да обезбедат странски партнер и кога условите за увоз за облагородување беа многу полиберални, денес многу веројатно е дека само поискуните, поголемите и постабилните фирми ќе успеат да склучат директен договор со некоја реномирана странска текстилна фирма. Условите што мора секој потенцијален увозник да ги обезбеди за да аплицира за добивање дозвола за привремен увоз за облагородување се многу строги. Покрај однапред склучениот договор за ваква соработка, царинските власти бараат од фирмите да поседуваат банкарски гаранции во висина на потенцијалните царински давачки, договори за соработка со домашни кооперанти (производители), поседување на специјализиран софтвер за водење на евиденција за увоз за облагородување, вработено стручно лице со познавање на царинската проблематика (референт за увоз-извоз), организирање и одговорност за евиденцијата на материјалите за сите кооперанти низ фазите на производствениот процес, заклучен лист и завршна сметка за последните 2 години, сметководствени картици за аналитичка евиденција на купувачите и добавувачите, изјави за морална и материјална одговорност од сопствениците и многу други услови.

Самиот процес на добивање ваква лиценца за увоз ги става во инфериорна позиција помалите и неразвиени субјекти кои можат да се вклучат во системот на лон производството само со верижна кооперантска линија со домашните поголеми увозници. Ова неминовно води кон специјализација на дел од успешните фирми да организираат дистрибутивни центри на професионална основа или пак, формирање на самостојни фирми со претежна дејност за посредништво во системот на текстилното производство.⁸⁷

Освен правните претпоставки кои наметнуваат специјализација на текстилните фирм во таканаречени дистрибутивни центри или посредничка агенција, кон ваквата поделба на трудот и формирањето на агентури во голема мера приднесуваат и самиот начин на организација, менаџирање и потребата од голема професионалност во работењето. Овие фирми или агентури мора да поседуваат одреден и опремен магацински простор (во кој ќе ги сместуваат и дистрибутираат пристигнатите основни и помошни материјали), и добро обучени и искусни магационери кои покрај издавањето и примањето на материјалите треба солидно да ја водат материјалната евиденција и потрошокот и нормативите на репроматеријалите. Тие мора тесно да соработуваат со референтите за увоз-извоз кои покрај подготвувањето на документацијата, водат детална евиденција во системот на увоз за облагородување во специјализиран софтвер.⁸⁸

Референтите ги организираат сите активности и контакти со царината (поднесување нормативи, елиминирање на отпадокот), како и со шпедицијата

⁸⁷ Постои една кочанска фирма со 30-ина вработени која се занимава исклучиво со ваква дејност и опслужува 60-тина кооперанти .

⁸⁸ Таков вид на софтвер е Delfin II.

(издавање на документи за увоз-извоз и слично). Понатаму, многу е битно, бидејќи одговорноста за квалитет паѓа на товар на увозникот, да специјализираната агенција ангажира соодветни текстилни мобилни контролори кои во соработка со главниот контролор на странската текстилна фирма секојдневно ќе вршат супервизија на тековното производство кај своите кооперанти, ќе ги дистрибуираат моделите, шаблоните и што е најважно од сè инструкциите за деталите од операциите за секој работен налог. Екипа од претежно млади и агилни коренсподенти се задолжени благовремено да ги преведат и подготват инструкциите за секоја одделна нарачка.

Организацијата на транспортот на репроматеријалите е на товар на центарот за дистрибуција, и поради ова потребно е да се поседува и возачки парк од разни товарни возила. Освен модните техничари кои можат да вршат контрола на производството, локалните посреднички агенции апсорбираат и поголем дел од младите модни дизајнери и моделари чија задача се состои од прецизно склопување на примарните мустри, за секој текстилен модел. Покрај наведените работи на овие фирми - извршување посредничка дејност во системот на текстилното производство, истите изведуваат и послофистицирани активности, поседуваат и други организационо-менаџерски аспекти кои не можат набрзина да се доловат, и поради ова претставуваат сериозни, комплексни, но и неопходни субјекти од текстилната дејност.

Како што спомнавме, системот на посредништво во конфекциската индустрија се темели врз склучување на трипартитни договори за кооперантска соработка помеѓу странските текстилни фирми, домашните увозници во вид на посредничко-дистрибутивни центри и домашните производители на верижна вертикална основа. Со цел да се обезбеди подобра комуникација и проток на информациите низ субјектите во производната верига, потребно е посредничките агенции да располагаат со современи и технолошко напредни информационални врски (во вид на супербрзи интернет врски, специјализирани софтвери за пренос на техничките податоци и друго).

Дистрибутивните центри можат да превземат и дел од маркетиншките активности како што се истражувањето на пазарот и рекламирањето во процесот на сегментација на текстилниот пазар. На овој начин тие би се претвориле и во соодветни маркетинг центри. Во поблиска иднина, со осамостојувањето и развивањето на функцијата на дизајнирање, овие организации можат да превземат и дел од функциите на странските фирми - да се пренесат на домашните простори. Со ова се создаваат предусловите за организирање на повисоки форми на текстилно производство со соодветен поголем распон на профитната маржа. Според ова, покрај потесната специјализираност и професионалност поради што ваквите друштва обезбедуваат поголема ефикасност на текстилната дејност, нивното значење се огледа и во потенцијалот што тие реално го поседуваат за развој на одделни услужни дејности со поголема додадена вредност. На овој начин тие го подржуваат процесот на трансформација на текстилниот сектор, а со тоа и неговиот понатамошен развој на краток и среден рок.

5.4. Развој на образованието и науката

Процесот на модернизација на текстилната индустрија, како на државно така и на регионално или локално ниво бара, покрај инвестирањето во нова опрема и технологија и вложување во образование и обука. Всушност, работната сила и човечкиот фактор е најважниот и најодговорниот елемент кој би можел да го подржи и спроведе развојниот процес во текстилната индустрија. Досега процесите на образование и обука на работната сила во голема мера не ги следеа фактичките потреби на овој сектор. Меѓутоа, доколку се сака да се следи чекор со меѓународните развојни и интегративни процеси, тогаш стихијноста мора да биде заменета со планирање и реализирање на конкретни мерки за унапредување на образованието и обуката.

И покрај тоа што вработените во текстилната индустрија од општината Кочани поседуваат солидно искуство и квалификација, повеќето од нив не ги стекнале низ редовните образовни процеси. Најголем дел од работната сила не поседува соодветно стручно образование и неопходните работни вештини ги има усовершено низ процесите на доквалификација или преквалификација во рамки на матичните текстилни фирми, кои во овој случај ја одиграле улогата на центри за образование или обука. Имено, во општината Кочани не постои никаков центар за средно-текстилно образование, курсеви за стручна обука не постојат, а програмите што ги нуди Агенцијата за вработување не предизвикуваат интерес за локалните текстилни фирми поради укинувањето на бенефициите и привилегиите што ги имаа од порано. Во Скопје постои отсек за текстилна индустрија - текстилен смер во рамки на Технолошко - металуршкиот факултет кој релативно малку ги задоволува потребите на домашната индустрија, така да поголем број од идните текстилни инженери и дизајнери посетуваат високо-образовни школи во странство.

Во услови на се поизразена побарувачка и недостиг на квалификувана работна сила неопходно е државните институции активно да се вклучат во ваквите процеси. Притоа, потребно е итно превземање мерки за правилно дистрибуирање на центрите за образование и обука во согласност со ваквите потреби. Отварањето на високо-образовна школа за моден дизајн и текстилен инженеринг во склоп на новоотворениот Универзитет во Штип, не само што ќе ги задоволи нараснатите потреби во регионот и конкретно во општината Кочани, туку и ќе го спречи одливот на кадри во странство.

Исто така, добра мерка би било отварањето на текстилен центар за средно образование во градот Кочани, за што постојат реални инфраструктурни услови во рамки на Државниот Електро Машински Авто Училишен Центар „Гошо Викентиев“. Обновувањето на програмите за вработување од страна на Агенцијата за вработување ќе имаат позитивен ефект врз намалувањето на невработеноста и ангажирање на дел од невработената работна сила во текстилниот сектор. Спроведувањето и одржувањето на курсеви за шиене, дизајнирање и моделирање во рамките на локалниот работнички универзитет, исто така, се очекува да дадат придонес во преквалификувањето и доквалификувањето на работната сила и слично.

Покрај споменативе работи, за модернизација и унапредување на текстилната индустрија потребно е да постои поголем степен на поврзаност, користење и координација на услугите што ги нудат универзитетите, научно-истражувачките и консултантските организации, како и разните меѓународни програми. Имено, на денешен степен на развој на оваа индустрија, користењето на научно-истражувачката дејност во процесот на утврдувањето на приоритетните стратешки цели, креирањето на Програми и конкретизирањето на соодветни мерки за развој беа на ниско ниво. Со Програмата за развој на Владата на Република Македонија, како и со Стратегијата за развој на текстилната индустрија на Република Македонија реализирани од страна на Економскиот институт од Скопје, на развојот на текстилната индустрија се пријде од научно-истражувачки пристап. Како што Европската технолошка платформа предвидува супервизија на стратешките цели од страна на разни експертски групи, така и Република Македонија би требало утврдувањето на насоките и реализацијата на мерките за развој на овој сектор да ги подигне на повисоко експертско ниво.

Развојот на текстилната индустрија на општината Кочани (се разбира и на ниво на цела држава) е поврзан со секторската примена на техничко-технолошките иновации и со зајакнувањето на таканаречената индустриска услужна економија, во кои што области процесите на образование и обука играат клучна улога за нивното имплементирање. Центарот на тежиштето на активностите треба да биде врз процесот на подигнување на научните кадри и нивното образование, понатаму развој на иноваторството и негова примена во праксата и во таа насока промовирање на апликативните истражувања. Без соодветни стручни лица со потребното ниво на образование, развојот на техничко-технолошките иновации и нивната употреба во текстилната индустрија би бил неосвојлив.

И од аспект на текстилните услужни дејности, степенот до кој тие би го унапредиле текстилниот сектор и би овозможиле негова интеграција во европските секторски развојни процеси, зависи од ангажираноста и стручноста на младата работна сила. Ваквата работна сила во општината Кочани е расположива на локалниот пазар на труд и со нејзино остручнување услужните дејности како што се маркетингот, е-бизнисот, управувањето со квалитетот, моделирањето, дизајнирањето, дистрибуцијата, финансирањето, автоматското кроење со CAD-CAM системи и друго, би го нашле своето место во рамките на развојот на овој индустриски сектор, со што ќе се зголеми и стапката на вработеноста.

5.5. Можности за инвестирање во текстилната индустрија

Како што покажа анализата за состојбата на текстилната индустрија од општината Кочани, нивото на инвестиционата активност не е на задоволително ниво, меѓутоа постојат индикатори кои укажуваат на можностите за подобрување подобрување на ваквата состојба. Сегашното ниво на инвестициите, е релативно ниско и тие не може да се оквалификуваат како

доволни за модернизација, реструктурирање и за брзи техничко-технолошки промени неопходни за зголемување на ефикасноста и на конкурентноста на оваа индустриска гранка. Со оглед дека постои позитивна склоност и расположение на голем дел од претприемачите од локалната текстилна индустрија за унапредување и проширување на дејноста, потребно е да се создадат неопходните предуслови за поддршка на развојните инвестиции.

Притоа се мисли на понатамошен развој на финансискиот пазар и на финансиските инструменти преку кои ќе се финансираат инвестиционите вложувања во оваа гранка како и определување конкретни насоки на инвестиционата активност. Така, врз основа на анкетното истражување, како и според долгорочната стратегија за развој на текстилниот сектор, инвестициите во текстилната индустрија од кочанскиот регион би имале најпродуктивен ефект за развојот доколку бидат сконцентрирани во следните области и тоа: вложување во основни средства, во нови форми на организација на работата, инвестиции во подобрување на квалитетот на производите и вложување во човечки ресурси. Промовирањето, пак, на нови извори на финансирање и алтернативна финансиска поддршка на локалниот финансиски пазар се битен фактор без кој инвестициите не би можеле да се остварат во посакуваниот обем.

5.5.1. Вложување во основни средстви

Согласно анкетното истражување, друштвата за производство на текстил и облека од кочанската општина располагаат со производствена опрема со различен степен на автоматизираност, ниска е застапеноста на компјутерската опрема во производствениот процес и имаат маргинално или незначително учество на друг вид на опрема во вкупната структура на основните средства. Актуелната состојба на основните средства, а посебно на опремата, во текстилната индустрија не е доволна за модернизација и поттикнување на нејзиниот развој. Затоа е потребно интензивирање на инвестиционата активност во опрема, со оглед дека таа го создава најголемиот дел од новосоздадената вредност во овој сектор, и покрај неговиот трудоинтензивен карактер.

Во прв ред, потребно е да се изврши замена на амортизираната опрема и машини со нова, по можност автоматизирана опрема. Автоматизираната компјутеризирана опрема превзема дел од непосредните операции што ги извршуваат работниците и на тој начин, преку скратување на времето за извршување на операцијата директно влијаат врз подобрување на продуктивноста на производствениот процес. Бидејќи прецизноста во извршувањето на операциите се регулира електронски се унапредува и квалитетот на готовите производи, а со тоа се намалуваат и трошоците за контрола на квалитетот.

Добар пример за тоа претставува инвестирањето во т.н. CAD-CAM системи за автоматизирано кроење со кое веројатноста од грешки во процесот на кроење воопшто и не би постоела. Потребата од работна сила за кроење

драстично би се намалила, а со тоа и трошоците за директни плати. Покрај намалувањето на потребата од работна сила и нејзината рационализација, друштвата би можеле да остваруваат и екстра приход од извршување на услуги за кроење за трети лица. Придобивка од воведувањето на нова технологија би се остварила и од вклучувањето на современи компјутерски оперативни системи неопходни за поддршка на новата технологија (во CAD-CAM системот познати се компјутерските оперативни системи GERBER или LECTRA кои овозможуваат автоматско моделирање и подесување на кројните величини). Друг понапреден систем којшто се наоѓа во почетната фаза на својот развој е системот за автоматско скенирање на телото и моделирање.

Посебен аспект на инвестирањето, би требало да биде инвестирањето во компјутерска опрема воопшто. Нивото на користење на компјутерите (без разлика дали се однесува за производството или администацијата) е многу ниско. На овој начин се отежнуваат административните работи и оваа дејност е доста ригидна и неефикасна. Освен вложувањето во компјутерска опрема, и воведувањето на нова технологија во системот на комуницирање меѓу друштвата би го олеснило и забрзало меѓусебниот проток и обработка на информациите. На пример, воведувањето на брзи интернет врски и соодветни софтверски програми ќе овозможи поголема ефикасност на кореспонденскиот процес во вертикалната верига на релација производител-клиент. Воопшто, инвестирањето во нова опрема и технологија претставува еден од најбитните фактори за унапредување на развојот на локалните текстилни друштва, и според ова никако не смее да биде заборавено и изоставено.

5.5.2. Нови форми на организација на работата и инвестирање во услужни дејности и маркетинг концепти

Стратегиите за идниот развој на текстилната индустрија предвидуваат поврзување и тесна соработка на националните со европските експертски мрежи и платформи на знаење согласно најновите интелигентни концепти и технологии. Така, на пример, европската експертска мрежа Leapfrog во себе ги инкорпорира следниве приоритетни цели и тоа: 1) Продуктивност; 2) Ефикасност во развојот на производи и иновации; и 3) Подобрување на брзината и ефикасноста на верижната кооперација.⁸⁹ Според ова, некои од целите на европските експертски мрежи се фокусираат врз промовирањето и воведувањето на нови форми на организација на работата во насока на подобрување на продуктивноста, ефикасноста и ефективноста на производствениот процес. Притоа, производниот процес се сфаќа како интелигентен концепт на развој на нови производи и иновации. На кое ниво се наоѓа кочанската текстилната индустрија од аспект на прашањата за новите организациони методи, воведувањето нови производи и иновации,

⁸⁹ Експертска мрежа Leapfrog СА., Превземено од „Стратегија за развој на текстилната индустрија во Република Македонија“, Економски институт - Скопје, 2007 година, стр. 50.

унапредувањето на нови маркетинг концепти како и концепирањето нови бизнис стратегии?

Според резултатите на анкетното истражување дури 64% од испитаните друштва веќе извршиле значајно унапредување на интерниот менаџмент и вовеле нови организациони методи заради подобрување на својата продуктивност. Околу 40% од постојните текстилни друштва извршиле воведување на нови производи, услуги или нови производни иновации. Што се однесува до спроведувањето на нови значајни маркетинг концепти, ситуацијата не е на завидно ниво, така да само 6% (или само 2 од 30 анкетирани фирми) го сториле тоа. Од аспект, пак, на воведувањето промени на бизнис стратегијата или кај долгорочните бизнис цели (во смисла на преориентирање на основниот вид производство од лесна кон тешка конфекција или воопшто промена на основната дејност во друга), дури 23% од друштвата одговориле потврдно на поставеното прашање.

Од одговорите на прашањата се гледа дека голема важност се дава на новите форми на организација на работата и според ова локалните текстилни фирми даваат големо значење на унапредувањето на продуктивноста, ефикасноста и ефективноста на текстилното производство слично на европските експертски мрежи и платформи. И другите облици за унапредување на работата почнуваат да бидат применувани од страна на друштвата. Меѓутоа, потребно е вложување на дополнителни напори и превземање конкретни мерки за да се постигне задоволителен резултат од аспект на реализацијата на општо-развојните цели.

Освен новите форми и методи на организација на работата, важен предуслов за унапредување на развојот на ниско развиените текстилни економии и нивна трансформација, претставува зајакнувањето на непроизводниот сектор кај деловните субјекти, односно зајакнувањето на индустриската услужна економија. Услужната економија од областа на текстилната индустрија ја сочинуваат сегментите со повисока додадена вредност кои се наведени во категоријата на услуги како дел од фазите на текстилното конфекциско производство.

Во нив спаѓаат услужните непроизводни дејности како што се маркетингот, собирањето на податоци за пазарот и истражувањето на пазарот, дизајнирањето на производите и моделирање, логистиката (транспорт, складирање и дистрибуција на текстил и облека), малопродажба и продажба на готови текстилни производи и слично.⁹⁰ Овие дејности се карактеризираат со користење на современа технологија, висок степен на флексибилност, како и ангажирање на високостручна и креативна работна сила со изразени комуникациски и информатички знаења. Со цел да се унапреди процесот на конфекциско производство од едноставно склопување на увезените делови на материјали кон помодерни активности, земјите извозници мора да го

⁹⁰ Дел од овие активности се извршуваат од страна на дистрибутивните центри кои се објаснети на претходните страни.

пренасочат својот индустриски сектор кон извршување функции кои се во врска со услугите.

Од овие услужни дејности ќе се задржиме на концептот за унапредување на маркетинг стратегијата во деловните субјекти во општина Кочани. Појдовна точка на овој сегмент на анализата претставува фактот што иако кочанските фирми полека но сигурно го надминуваат проблемот со непосредното текстилно производство, пазарните проблеми и понатаму егзистираат. Затоа потребно е дополнително инвестирање во воведување на маркетинг концептите во деловните субјекти (само 6% од фирмите го имаат сторено тоа). Се разбира, најпрвин мора да се создаде повољна клима и позитивен став за прифаќање на стратегијата за пазарен пристап помеѓу самите стопанственици и менаџери на овие друштва.

Конкурентната предност на поделните друштва се огледа во нивната способност да вршат квалитетни истражувања на пазарот и поаѓајќи од желбите и стилот на потрошувачите, да извршат разграничување на пазарните сегменти. Имплементирањето на дизајнерската функција во рамките на маркетинг стратешките концепти на фирмите ќе им овозможи создавање на облека по современ вкус на потрошувачите и континуирано креирање на нови стилови облека. Според ова, водечките земји-извознички на облека од врвот на модната индустрија интензивно го користат човечкиот капитал за дизајнирање и маркетинг, како и за собирање на информации за конфекциските стандарди, вредности и вкусови во разни земји.

Меѓутоа, секоја национална земја не може слободно да ја избере својата маркетинг стратегија. Во хиерархијата на земји од аспект на маркетинг стратегијата што ја применуваат т.е. на скалилата од пазарни лидери, предизвикувачи, следбеници и тампонери, Република Македонија може да го завземе најниското место како пазарен тампонер.⁹¹ Со оглед на структурата на македонските производители, а со тоа и на кочанските текстилни капацитети кои се пред сè помали друштва и слабо позиционирани на пазарот, најмногу им одговара стратегијата на пазарен тампонер при што тие би се специјализирале за производство наменето за задоволување на потребите на деловите од некој пазар, а за кои не се заинтересирани поголемите и конкурентни посилни компании. Во оваа насока, најпрвин ќе мора да се прифати овој пристап кон пазарот од страна на кочанските текстилни менаџери, а потоа да се унапреди споменатата маркетинг стратегија со усовршување на асортиманот и квалитетот на понудата, паралелно со настојување за освојување на нови пазарни сегменти. За остварување на овие можности, кочанските снабдувачи треба да стават акцент врз образованието и обуката од областа на услугите и да го поттикнат воспоставувањето на заеднички структури (функционални регионални кластери и комори) каде заеднички би стекнувале знаења за пазарите на нивните купувачи.

⁹¹ Стратегија за развој на текстилната индустрија во Република Македонија, Економски институт - Скопје, 2007 година, стр. 59.

Инвестирањето на текстилните фирми во нови организациони методи, промовирањето на нови услужни дејности, спроведувањето на нови и значајни маркетинг концепти и настапувањето на странските пазари со функционални регионални текстилни кластери и комори, значително би ја унапредило позицијата на кочанските текстилни друштва на странските пазари, а со тоа и нивната конкурентна способност.

5.5.3. Инвестиции во подобрување на квалитетот на производите

Можеби најважниот фактор кој ја детерминира конкурентната способност на текстилните друштва е квалитетот. Квалитетот на конфекциските производи е еден од трите атрибути од т.н. тројство за конкурентност кој покрај рокот и цената на готовите производи е загарантирана формула за успех при пробивот на странските пазари. Менаџерите од текстилната индустрија се свесни за потребата од обезбедување квалитет на производите како услов за конкурентноста на европските и светските пазари, па веројатно при рангирањето на важноста за факторите на конкурентност тие му даваат на факторот квалитет примарно значење.⁹² Оттаму, со оглед на неговата важност, а посебно со оглед на фактот што во општината Кочани системскиот пристап кон квалитетот не е доволно застапен во друштвата, неопходно е интензивирање на инвестирањето во подобрување на квалитетот на производите.

Според анкетното истражување, друштвата од текстилната индустрија од општината Кочани немаат воведени стандарди за контрола на квалитетот, според тоа, немаат системски пристап кон квалитетот, иако поголемиот дел од нив се изјасниле дека квалитетот на нивното производство е задоволителен и претставува нивна силна страна. Контролата на квалитетот кај нив се јавува во вид на интерна (внатрешна) контрола по систем кој тие самите си го доразвиле и тоа со асистенција и помош на странските контролори. Модалитети во кои се јавува оваа контрола се т.н. линиска контрола и завршната контрола, притоа дефектите на производството се јавуваат најчесто од 5-10% од дневното производство. Што всушност би значела контролата и дополнителното вложување во оваа функција?

Како прво, функцијата на квалитетот на производството претставува синергија од повеќе фактори кои поединечно или интерактивно допринесуваат за подобрување на основниот квалитет на производите и услугите. Квалитетот како карактеристика на текстилното производство зависи од човечкиот фактор, квалитетот на материјалите, методите на организација, машините или опремата, како и од квалитетот на управувачката функција (мотивација, норми или инструменти за квалитет, маркетинг пристап и слично). Во зависност од веќе присутните фактори на квалитетот и степенот на нивната застапеност, зависи и нивото на квалитет. На пример, ако човечкиот фактор или работната

⁹² Анкетно истражување за Стратегијата за развој на текстилната индустрија во Република Македонија.

сила е доволно образована и обучена, а степенот на опременоста на машинскиот парк е подновен и автоматизиран, автоматски и квалитетот на производството ќе биде подобар. Затоа, инвестирањето во подобрувањето на квалитетот на производството не може да се набљудува изолирано, туку како вложување во сите фактори кои придонесуваат за унапредување на оваа функција. Притоа се смета дека, човечкиот фактор, степенот на автоматизација на машините како и воведувањето на маркетинг пристапот во работењето се на прво место од аспект на квалитетот.

Кога се зборува за инвестирање во подобрувањето на квалитетот на производството, најчесто се мисли на инвестирање во т.н. системски пристап за квалитет. Неговата примена ја детерминира определбата на вкупната економија, а со тоа и на кочанската текстилната индустрија за приклучување кон светските трендови за глобализација на пазарите. Глобализацијата и напредокот на информатичката технологија поаѓаат од претпоставките дека националните пазари во иднина ќе претставуваат еден глобален светски пазар во кој ќе се употребува унифициран јазик за комуникација. Затоа, глобализацијата како процес си поставува свои барања и за унификација и стандардизација на квалитетот на производите.

Друштвата од текстилната индустрија од општината Кочани, а особено поголемите и средните друштва, мора да вложат напори и средства за примена на меѓународните сертификати за квалитет како што е ISO 9000 кој ќе им претставува виза за пробив на светските пазари. Реализацијата и спроведувањето на овој систем за квалитет кој поаѓа од потребите и заштитата на потрошувачите би им овозможил на текстилните друштва следново:

- оптимализација на контролата на квалитет како потсистем;
- минимализација на дефектите преку методи и техники за бездефектно производство;
- воведување различни форми на обука на работниците и надзорниците;
- дискутирање на плановите за квалитет со менаџерите;
- имплементирање на системот од страна на самите менаџери во друштвата;
- обезбедување на конкурентност на светскиот и европскиот пазар.⁹³

Воведувањето на овие стандарди за квалитет можат да се спроведат административно-формално или на стручно-научно. Додека со административниот пристап ефектите од системот ќе бидат краткотрајни и минимални, алтернативниот научен пристап во себе го содржи системскиот пристап кон квалитетот на производството, така да ефектите се долготрајни, со високо ниво на квалитет, најмали трошоци во работењето и голем степен на прифатливост од вработените. Покрај овој стандард за квалитет, постои и TQM (Total Quality Management) или системот за Целосно управување со квалитетот кој претпоставува целосно системско контролирање на квалитетот во сите фази на производството. Исто така, методот „пока-јока“, односно секој нареден да

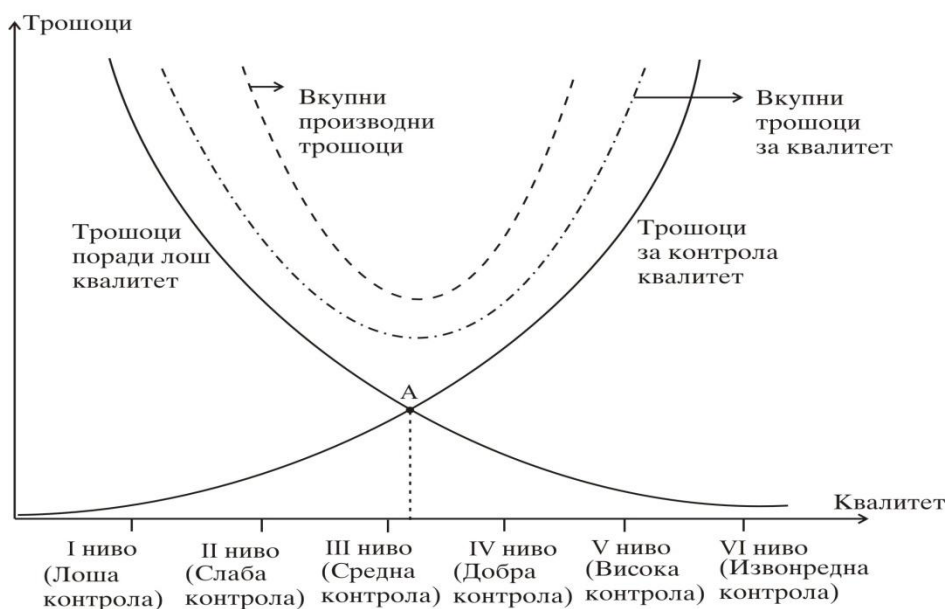
⁹³ Виолета Чепујновска: „Квалитетот и конкурентноста“, Презентација, Тркалезна маса-Скопје, 2006 година.

биде контрола на секој претходен би можел да се вклопи во структурата на контролниот систем на кочанските текстилни друштва, за што е потребно работниците да бидат обучени и да познаваат повеќе видови операции и слично.

Меѓутоа, мора да се има предвид дека контролната функција претставува недоходовна дејност, и затоа се поставува прашањето за нејзината оптималност. Нејзината застапеност во рамките на друштвата мора да биде димензионирана до она ниво на коешто граничните користи и придобивки од неа, ќе бидат поголеми од граничните трошоци направени за нејзиното спроведување. Користите од контролата на квалитет не можат директно да се измерат, па затоа најчесто се интерпретираат како намалување на трошоците од лошиот квалитет (загуба поради рекламација, дополнителни трошоци за поправка на дефекти и слично). Според ова, на точката каде што се сечат кривата на трошоците поради лош квалитет и кривата на трошоците направени за контрола на квалитетот постои ниво на квалитет кое, според теоријата се смета за оптимално:

Графикон бр. 8.

Оптимализација на квалитетот



Извор: Виолетта Чејујновска: „Квалиитетот и конкурентноста“, Презентација, Тркалезна маса - Скопје, 2006 година.

На местото над кое се наоѓа точката А е нивото на квалитет кое се смета за оптимално соодветно на превземената контрола на квалитетот. На тоа место каде се сечат споменатите криви, вкупните трошоци за квалитет се најниски, а исто така и вкупните производствени трошоци. Од сето ова,

произлегува дека квалитетот и инвестициите за негово подобрување би можеле да имаат значајна улога во унапредувањето на конкурентската способност на кочанските текстилни фирми, а со тоа и за нивниот понатамошен развој.

5.5.4. Вложување во човечки ресурси

Слично на прашањето за инвестирање во подобрување на квалитетот на производите е и прашањето за вложување во човечки ресурси. Проблемот на вложување во човечки ресурси има допирни точки со повеќе други области кои се однесуваат на истата проблематика, така да тоа може да се набљудува изолирано, но и во констелација со веќе претходно разгледаните прашања. Унапредувањето на човечките ресурси е поврзано со унапредувањето на образованието и процесите на обука, доквалификација и преквалификација, понатаму со напредокот на услужните дејности и развојот на дистрибутивните центри, а исто така и со прифаќањето на современите концепти за развој од страна на менаџерските структури. Без разлика од кој агол ќе му се пријде на проблемот со унапредувањето и развојот на факторот човечки ресурси, поради трудоинтензивниот карактер на текстилната индустрија, тој претставува еден од најважните предуслови за нејзиниот развој.

Без сомнение, во општината Кочани постои релативно солидна менаџерска структура и структура на непосредната работна сила. Иако според образовното ниво, таа не е соодветна (или е на пониско ниво), нејзиниот профил е стекнат низ внатрешните процеси на доквалификација и преквалификација како и низ непосредните искуствени процеси. Сепак, во текот на последните неколку години се забележува недостаток и потреба од квалификувана работна сила. На прашањето „Дали има недостаток од квалификувана работна сила“ дури 87% од анкетираниите субјекти одговориле позитивно.⁹⁴ На прашањето пак, „Дали сите превземале мерки за подигање на квалификационото ниво на вработените преку обуки, доквалификации и преквалификации“, 57% од субјектите одговориле потврдно, за разлика од 43% кои одговориле негативно.⁹⁵

Определбата за успешно вклучување кон интегративните процеси диктирани од општиот развој на светските и европските пазари, неминовно бара прифаќање и имплементирање на концептот на менаџмент на човечки ресурси. Пробивот на странските пазари од страна на текстилните субјекти од општината Кочани во основа претпоставува намалување на досега најмногу застапеното лон производство и негова супституција со други форми кои имаат повисока додатна вредност, но и посоефицицирана организација во чии рамки факторот човечки ресурси има преовладувачко место. Во таа насока, успешноста на ваквата трансформација на начинот и видот на производството ќе зависи од воспоставените контакти, комуникацијата, квалитетот на

⁹⁴ Анкетно истражување.

⁹⁵ Анкетно истражување.

управувањето и професионалноста, што воедно претставуваат особини на работната сила.

Насоките за развој на човечките ресурси во општината Кочани би требало да се одвиваат во следниве насоки: поголемо почитување и мотивирање на непосредните работници и оценка на нивните перформанси; зајакнување на капацитетите на врвниот и средниот менаџмент, со цел одвојување на сопственичката од менаџерската функција и развој на услужните дејности и центрите за дистрибуција. Во реализацијата на овие насоки за развој на човечките ресурси потребно е превземање повеќе мерки, постапки, како и вложување дополнителни напори и средства кои во заедничка констелација би имале како краен ефект унапредување на факторот човечки ресурси.

Потребата за поголемо почитување и мотивирање на работниците од непосредното производство и оценката на нивните перформанси во себе би можело да ги инкорпорира следниве мерки:

- Усогласување на домашната со европската легислатива од аспект на проблематиката за работни односи. Заштитата на правата на работниците и воведување на минимална плата или надница ќе влијае позитивно на довербата и мотивираноста на работната сила;
- Отварање локални или општински центри за обука, доквалификација и преквалификација на работната сила;
- Влада на поддршка на работодавците во процесот на обука на работниците;
- Воопшто инвестирање во образовниот процес (отварање локални средни текстилни училишта);
- Вложување во создавање на имиџ или профил на текстилниот работник и зголемување на атрактивноста на професијата текстилен работник;
- Вложување во методи, инструменти и соодветен кадар за оценување на перформансите на работната сила и нејзино распоредување на соодветни места во согласност со индивидуалните работни вештини и квалификации;
- Инвестирање во развој на обука на работниците на работното место (on the job training) во согласност со програмите за обука сообразени со барањата на ЕУ и слично.

Проблемот за развој на таканаречената услужна економија и формирањето дистрибутивни центри беше детално елабориран на претходните страни. Дел од ова прашање кореспондира со унапредувањето на развојот и зајакнувањето на непроизводствениот сектор, како и зајакнувањето на капацитетите на врвниот и средниот менаџмент. Реализацијата на горенаведеното би претпоставувало:

- Бидејќи најчестата форма на организирање на управувачката функција во текстилните друштва од општината Кочани го поприма обликот менаџер-сопственик, потребно е одвојување на менаџерската и сопственичката функција;

- Организирање образовни центри за обука на менаџери во согласност со Програмите за обука и за развој на текстилната индустрија во ЕУ;
- Воведување на курсеви за обука на менаџерите во согласност со концептот за управување со човечки ресурси и управување со брзото реагирање;
- Обавување на образовниот процес на континуална основа и слично.

Според ова, во процесот на обликување на профилот на идните менаџерски структури во кочанската текстилна индустрија, главна улога ќе одиграат образованието и науката. Откако управувањето со текстилните друштва ќе поприма посовремена форма, менаџерите би добиле поголема автономија во процесот на одлучувањето, со што би се збогатиле перформансите и квалитетот на работењето.

5.5.5. Извори на финансирање

За поддршка на инвестициите во текстилната индустрија во општината Кочани треба да постојат расположиви извори на финансирање. За жал, расположивоста, достапноста и искористеноста на финансиските извори засега не е на задоволително ниво. Активностите на инвестирање во опрема и технологија, градежни објекти и трајни обртни средства се финансираат покрај најмногу користените сопствени извори, најчесто со банкарски кредити како туѓ извор на капитал.⁹⁶ Затоа, како централно прашање во оваа точка се поставува развивањето на локални финансиски извори и воведувањето нови финансиски инструменти и алтернативни начини и форми на финансирање на локалната текстилна индустрија.

Банкарскиот сектор во општината Кочани се карактеризира со дејствување на неколку комерцијални банки и штедилници присутни на домашниот финансиски пазар и неколку финансиски друштва кои вршат кредитирање на физичките и правните лица. Ваквата структура на финансискиот пазар ни од далеку не ги задоволува потребите за кредитна и финансиска поддршка на текстилните друштва. Во овие рамки неопходно е создавање на услови за зајакнување на конкуренцијата во банкарскиот сектор и намалување на нереално високите каматни стапки. Унапредувањето на законската регулатива, намалувањето на бирократските пречки и зголемувањето на ефикасноста во судството ќе допринесат за зголемување на рамноправноста и достапноста на субјектите до потребните финансиски средства.

Во оваа насока, потребно е дополнително развивање на финансискиот пазар на земјата во смисла на поттикнување на нови форми и финансиски инструменти наменети за финансирање на деловните субјекти. Воведувањето и користењето на лизингот, франшизата, форфетингот, факторингот, know-how договорите, понатаму, компензациите, бартерот и „buy back“ договорот, комерцијалните извори, лиценцата, time sharing-от, инкубаторите, алијансите,

⁹⁶ Види „Финансирање на текстилната индустрија“ точка 2.

заедничките вложувања, гарантните фондови и други, треба да претставуваат дополнителни начини и инструменти за финансиска поддршка на друштвата од текстилната индустрија.

Унапредувањето на новите форми на организација, основање и статус на претпријатијата како што се акционерството и корпоративното уредување, бизнис анџелите и заедничките вложувања (joint ventures), треба да бидат идните форми на уредување на текстилните друштва.⁹⁷ Понатаму, одредени законски решенија иако не претставуваат финансиски извори во класична смисла на зборот, претставуваат извори кои влијаат на подобрувањето на финансиската моќ на текстилните друштва. Така, Законот за државна помош, Ваучерската Програма и Компензациониот фонд во рамки на Министерството за финансии претставуваат реална но сеуште недоволно искористена можност за стекнување на бесплатни или релативно ефтини финансиски средства. Затоа е потребна едукација на текстилните фирми за постоењето и можностите за користење на вакви извори на средства.

Претстојниот период што следува би требало да претставува доста поволен период за поинтензивен развој не само на текстилната индустрија, туку воопшто на целото стопанство на Република Македонија. Почнувајќи од наредната 2008 година, со самиот чин на стекнување на Република Македонија на земја кандидат за членство во ЕУ, автоматски стануваат достапни пристапните фондови. Друштвата од текстилната индустрија, треба благовремено да се информираат со цел стекнување интерес и знаење за искористување на моментот и можноста од ваквата ситуација. Друга можност што се нуди на краток и среден период е финансиската поддршка под бенифицирани услови. Во основа се работи за средства коишто ги добива земјата од други земји или странски финансиски институции со релативно пониски каматни стапки и подолги рокови на отплата, со цел постигнување на развој на текстилната индустрија. Приоритет во понатамошната распределба на средствата на деловните субјекти треба да имаат оние кои вршат инвестирање во современа и модерна опрема и технолошки процеси, како и инвестирањето во неразвиени или рурални подрачја.

⁹⁷ Најголем процент од Друштвата во општината Кочани се организирани како ДООЕЛ или ДОО;

6. МОЖЕН РАЗВОЈ НА ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЈА ВО ОПШТИНАТА КОЧАНИ НА КРАТОК И СРЕДЕН РОК

Динамичните промени на окружувањето и глобалните развојни процеси го диктираат местото, улогата и значењето на националните економии во светскиот економски поредок. Република Македонија и нејзината текстилна индустрија се соочуваат со предизвикот на глобализацијата во чии рамки мерките на економската политика и факторот ефтина работна сила немаат пресудно влијание врз нивото на конкурентноста. Тоа налага, во наредниот период, развојните перспективи на текстилната индустрија на Република Македонија, а со тоа и на општината Кочани да се темелат врз насочување на изработка на квалитетни производи во помали, но поголем број на серии, прифатливи цени и кратки рокови на испорака со голем степен на флексибилност и адаптивност на производството согласно побарувачката. Практикувањето само на просто склопување на делови од облека (систем на примитивно лон производство), со ангажирање на несоодветно квалификувана и ефтина работна сила, реално не може да ја оддржи конкурентноста на текстилната индустрија на општината Кочани на потребното ниво на краток и среден рок, а со тоа и нејзините развојни процеси неминовно ќе стагнираат.

Текстилната индустрија во општина Кочани се карактеризира со производство на конфекциски производи, (производство на облека) со ниска цена и среден до средно-добар квалитет, додека производството на текстил (базна текстилна индустрија) воопшто не е застапено. Ваквата состојба на производството во текстилниот сектор го определува и неговиот иден развој. Имено, развој на текстилната базна индустрија не треба да се очекува не само поради непостоењето на соодветни производни капацитети и суровинска база, туку и поради отсуство на традицијата во производството. Само мерките за привлекување на странски инвеститори кои би вложиле во ревитализација и преадаптација на постоечките капацитети, а особено во нови би било единствена можна опција со оглед на незаинтересираноста и малата финансиска моќ на домашните локални инвеститори.

Состојбата, пак, во индустријата за облека се одликува со постоење на голем број микро и мали релативно успешни претпријатија и мал број на многу успешни средни и едно големи претпријатија, водачи во својата бранша. Притоа, гледано на краток или среден рок, можно е структурата на претпријатијата да претрпи одредени промени. Имено, во услови на зголемување на цената на работната сила и енергентите, како и во услови на построго регулирани деловни односи можно е да се случи намалување на бројот на малите, а особено на микро претпријатијата. Само поуспешните мали текстилни фирми кои својата позиција во овој сектор ќе ја темелат на добра организација, квалитетно и навремено производство, како и на успешна рационализација на производствените трошоци ќе опстанат во структурата на текстилните претпријатија во општината Кочани. Оние кои нема да успеат во конкурентската борба за опстанок во дејноста ќе престанат со своето работење

и ќе се ликвидираат, додека дел од нив кои ќе успеат да остварат одредена концентрација на капиталот ќе се трансформираат во категоријата на средни претпријатија.

Што се однесува до појавата на голем број на микро претпријатија, ваквата состојба во иднина би била надмината, со тоа што би дошло до намалување на нивниот број. Ваквите друштва, реално не се во состојба да изведуваат текстилно производство од масовен карактер согласно законите на економијата наука, па затоа овој вид на претпријатија не би можел да се вклопи во системот на лон производство. Организирањето на разни модни салони кои ќе работат по систем на поединечни порачки, моделирањето и производството на мустри, разните видови занаетчиски шивачки и кројачки работилници би биле посоодветни области од текстилното производство во кои што овие друштва би можеле да егзистираат во иднина.

Исто така, што се однесува до идниот можен развој на структурата на средните и големите претпријатие од текстилната индустрија во општина Кочани, може да се каже дека е реално нивниот број во иднина да се зголеми. Средните претпријатија се категорија на друштва кои се доста успешни и стабилни во нивното работење, а нивната големина им овозможува производство во поголми размери, од една страна, како и добра организација, координација и контрола на факторите на производството, од друга страна. Според тоа, можно е дел од малите претпријатија да се преструктурираат и трансформираат во средни претпријатија и со тоа да дојде до зголемување на бројот на средните друштва. Можно е, но помалку веројатно и големите претпријатие да претрпи промени во неговата организациона структура, со што би се создале повеќе самостојни деловни субјекти како резултат на специјализацијата кон одредени видови текстилни производства или текстилни услужни дејности.

Како резултат на овие процеси во текстилната индустрија на општина Кочани, структурата на претпријатијата од оваа дејност би се карактеризирала главно со повеќе (15 до 20) средни претпријатија кои би ја претставувале нејзината основа и помал број на профитабилни мали друштва кои би работеле на верижна основа со поголемите претпријатија или директно со сопствени странски клиенти. Структурата на претпријатијата ќе се состои и од микро друштвата, но во помал број и со помало учеството во системот на лон производство. Тие ќе се преориентираат кон други области од производството текстилната дејност. Гледано на среден рок, можно е и постоење и на големо претпријатие во оваа дејност, но со помал број на вработени и подобра организациона структура. Притоа, не се очекува зголемување на бројот на големите ентитети преку фузионирање или со окрупнување на капиталот на дел од средните друштва на краток рок.

Што се однесува до можниот развој на структурата на производството во текстилната индустрија во општина Кочани на краток рок, може да се констатира дека не се очекува да настанат поголеми промени. Така, во поблискиот иден период системот на класично лон производството сеуште би претставувало најзастапен вид на текстилно производство со тенденција кон

воведување на повосоки форми на лон производство. Имено, долгорочната политика на европско и светско ниво овозможува вклопување на текстилната индустрија на општината Кочани во таквата шема во која развиените земји ги присвојуваат фазите од текстилното производство со повисока додадена вредност, додека на средно развиените, односно неразвиените земји им се оставаат фазите со склопување на делови од облека. Ова, како и статусот на тампонер во светскиот текстилен поредок што ние како земја го имаме, придонесува да лон производството уште долго време опстојува на овие простори, а особено во кочанскиот регион. Според ова, гледано на краток рок развојот на текстилната индустрија во општината Кочани се огледа во продолжување на практиката на лон производството со унапредување на типови на конфекциско производство со повисоки форми на додадена вредност (цел пакет на производи, купување на крајниот производ).

Носители на ваквата трансформација ќе бидат средните и големите претпријатија кои ќе склучуваат директни договори со странските клиенти (врз база на принципот на цел пакет на услуги или купување на крајниот производ со сопствени репроматеријали и можеби дизајн), и реализирање на ваквото производство врз принципот на лон производство и вертикална кооперација со локалните мали и микро текстилни друштва. Ваквата состојба се предвидува да трае во наредните 5 години.

Во контекст на краткорочниот развој на структурата на текстилното производство во кочанско се и насоките на регионалниот развој на текстилната индустрија во кои централно место завзема предвиденото селењето на странскиот капитал и странските текстилни брендови од соседството во Република Македонија. Имено, поскапувањето на цената на работната сила во соседните земји (Бугарија, Романија, Грција и други), ќе предизвика бран на селење на странскиот капитал што би претставувало можност за домашната текстилна индустрија. Ова ќе овозможи на краток рок опстојување на системот на лон производство. Притоа, не е исклучена можноста за директни странски инвестиции во текстилната дејност на општината Кочани.

Гледано на среден рок (во следните 5-8 години), очекуваниот развој на текстилниот сектор на општината Кочани ќе се движи во насока на промовирање и воведување на т.н. услужни дејности (дизајнирање, моделирање, маркетинг дистрибутивни центри и слично) како и во осамостојување на сопствено брендовско производство. Нараснатата тенденција на формитање на посреднички агенции за дистрибуција на материјали претставува позитивен знак дека развојот на текстилната дејност во општината Кочани во овој сегмент се одвива во вистински правец. Специјализираните агенции и дистрибутивни центри ќе овозможат на краток рок поддршка на новите форми на лон производство, а на среден рок промоција на текстилните услужни дејности. Според ова, овие организациони форми кои се среќаваат во структурата на текстилните претпријатија од општината Кочани треба да претставуваат пиониери на понатамошниот развој и трансформација на кочанската текстилна индустрија на среден рок.

Во истиот временски период (од 5 до 10 години), во структурата на кочанското текстилно производство, би требало да се зголеми учеството на сопственото брендовско производство, а со тоа да се убрза неговиот развој. Во моментот, системот на класично сопствено производство се наоѓа на почетокот на неговиот развој и главно се одликува со низок квалитет поради што не е можно негово брендирање. Со текот на времето, дел од текстилните претпријатија кои би ги надминале фазите на класичното и на повисоките форми на лон производство, би можеле да воведат сопствено текстилно производство. Меѓутоа, за да се достигне тоа, потребно е да се постигне висок и стандардизиран квалитет, голема финансиска моќ и долгогодишно опстојување на пазарот, особено на странскиот. Засега многу малку фирми се во состојба тоа реално да го остварат, но на среден рок дел од средните претпријатија, иако во мал број, кои имаат долга традиција на успешно работење би можеле да воведат свој бренд. И во оваа фаза од развојот, главната улога во спроведувањето и финансирањето на трансформацијата ќе ја имаат средните и големите претпријатија кои својата акумулација и поголемата финансиска моќ ќе ја насочат во инвестирањето во овие сегменти од текстилната индустрија. Помалите претпријатија ќе се вклучат во ваквата матрица на слична основа т.е. како лон кооперанти на соработка по вертикална основа.

Многу значаен момент за развојот на текстилната индустрија како на краток, така и на среден рок би била меѓусебната соработка помеѓу локалните фирми за заеднички настап на странските пазари, а со тоа и подобрувањето на заедничката конкурентна способност. Во денешно време, текстилните фирми од текстилната индустрија од општината Кочани сосема самостојно се пробиваат на странските пазари без меѓусебна соработка и заеднички настап. Неопходно е во иднина да се превземат мерки за враќање на функцијата и довербата во разните форми и здруженија на заедничко претставување на деловните субјекти од текстилната индустрија (основање на професионални комори и кластери кои доследно ќе ги застапуваат заедничките интереси на текстилните друштва).

Унапредувањето на развојот на текстилната индустрија на општината Кочани претпоставува реализација на повеќе мерки на макро, мезо и микро ниво.⁹⁸ Овие мерки можат да влијаат врз подобрувањето на состојбата на развојот не само на текстилната индустрија, туку во интеракција со други мерки да влијаат општо на целокупното стопанско окружување. Поради специфичноста, голем дел од нив, а особено на оние на мезо или микро ниво би имале директно позитивно влијание врз напредокот на текстилниот сектор од општината Кочани.

⁹⁸ Мерките на макро ниво се однесуваат на оние коишто ги донесува државата или нејзините институции, мерките на мезо ниво се оние превземени од разните комори, синдикати, кластери, здруженија, научни и образовни институции, додека мерките на микро ниво се однесуваат на оние донесени од страна на самите друштва од локалната текстилна индустрија.

Затоа, врз основа на Стратегијата за развојот на текстилната индустрија во Република Македонија, пожелно би било да се дефинираат и стратегии за развој на текстилниот сектор по региони во државата. Текстилната индустрија во регионите од земјава се карактеризира со свои специфичности кои во помала или поголема мера ја одвојуваат од онаа во другите региони. Државните надлежни институции, без разлика на нивото на кое се наоѓаат, а се со цел постигнување рамномерен и забрзан развој на оваа важна дејност за општината Кочани би требало на направат Стратегија за нејзиниот развој. Потребно е надлежните институции во соработка со локалната самоуправа да ги утврдат развојните можности и цели на текстилната индустрија од општината и тоа на повисоко научно и експертско ниво, а потоа во насока на целите на развојот да ги дефинираат мерките за нивно остварување. Овие мерки би требало на краток и среден рок да овозможат забрзување на развојот на текстилната индустрија во општината Кочани, а со тоа и нејзино приближување до водечките во Република Македонија.

ЗАКЛУЧОК

Периодот на транзиција низ кој помина Република Македонија беше еден од најтешките после нејзиното осамостојување. Транзицијата особено лошо се одрази врз економијата која се одликуваше со затворање на поголем дел од стопанските капацитети и со појава на масовна невработеност. Единствено текстилната индустрија како еден од потрадиционалните сектори успеа да одржи постабилно темпо на својот развој кон глобалните процеси. Улогата и значењето што таа го има за националната економија се големи со оглед на вработувањето на голем дел од работната сила, како и учеството во вкупниот извоз.

Меѓутоа, можеби ваквото значење на текстилната индустрија е и поголемо за општината Кочани ако се земе во обзир фактот што таа апсорбира речиси половина од вкупно вработените во стопанството и се претвора во основен извор на егзистенција на локалното население. Исто така, распространетоста на деловните субјекти во оваа општина е доста голема, а во последно време е забележана и нагла експанзија на мали, а особено микро текстилни фирми на нејзиното подрачје. Поради значењето што овој индустриски сектор го има за кочанскиот регион, целта на трудот е да се прикажат состојбата и проблемите со кои се соочуваат претпријатијата од кочанската текстилна индустрија на најреален начин и да се предложат конкретни насоки и правци за интензивирање на нејзиниот развој на краток и среден период.

Текстилната индустрија на општината Кочани се карактеризира со најразлична структура. Вкупно на нејзината територијата се евидентирани 90 друштва кои се занимаваат со текстилна дејност. Структурата на претпријатијата од аспект на нивната големина ја сочинуваат голем број на мали и особено микро претпријатија кои вкупно зафаќаат 89% од вкупниот број на друштва, додека остатокот го сочинуваат средните и едно големо претпријатие.

Малите и микро претпријатија се карактеризираат со голема стапка на влез (голем број на основања и отварања на нови друштва) и голема стапка на излез (голем процент на стечај, ликвидација и затварање на претпријатијата). Тие претставуваат поле на голема борба за опстанок низ која само најуспешните можат да обезбедат раст, развој и трансформација во поуспешни мали и средни претпријатија. Претежно вработуваат млади или средновечни лица, а менаџерите се воедно и сопственици кои се релативно искусни во управувањето со фирмите. Претприемничкиот дух, амбициозноста, и иновативноста се нивни најистакнати одлики, а меѓу претприемачките структури има позитивна перцепција за деловната клима во оваа дејност, што резултираше на почетокот на 2007 година да се случи бран на отворање на поголем број нови мали и микро текстилни претпријатија.

За разлика од малите и микро претпријатија, средните и големите претпријатие се одликуваат со поголема профитабилност и стабилност во

стопанисувањето и според тоа се носители на развојните процеси во локалниот текстилен сектор. Тие имаат потреба за вработување на постари и поискусни лица, а поголемиот обем на финасиски средства со кои располагаат во иднина ќе им овозможи да извршат реструктурирање и преадаптирање на структурата на производството кон посовремени облици на конфекциско текстилно производство.

Според анкетното истражување, беше утврдено дека учиникот на текстилната индустрија од општината Кочани изнесува околу 8.300.000 единици на физички обем на производство кое што вреди околу 13.768.500 евра. Од вкупното производство, 96% е наменето за странскиот пазар, додека само 4% е наменето за домашниот пазар. Најголем дел од производството и тоа 80% се реализира во вид на лон аранжман, производството наменето за домашниот пазар е сопствено производство со систем на дистрибуција низ малопродажни места, додека разликата или 16% се реализира во вид на директен извоз (систем на цел пакет на услуги).

Текстилната индустрија во оваа општина се одликува со голема застапеност на текстилното конфекциско производство на готова облека (во најголем процент женски и машки кошули и блузи, трикотажа и тешка конфекција), додека производството на текстил воопшто не се среќава. Вработува во најголем дел женска полуквалификувана работна сила со несоодветно образование која што потребните стручни способности ги стекнала низ непосредните производствени процеси.

Копмпаративната предност на текстилната индустрија во општината Кочани се огледа првенствено во можноста за производство на готови конфекциски текстилни производи со среден или релативно добар квалитет и ниска цена. Флексибилноста и можноста за навремено преориентирање на производството, способноста да се работи со поголем број на помали серии, како и точното и навремено запазување на роковите претставуваат потенцијали за реален раст и развој на кочанската текстилна индустрија.

Големиот удел на конфекциското примитивно лон производство, коешто на некој начин овозможи да оваа индустриска гранка го преживее транзициониот период, би можело да се претвори во потенцијален и сериозен застој на развојот, а со тоа и во реален проблем за кочанското текстилно производство. Изразените негативности кои ги поседува примитивниот систем на лон производство како што се ниската додадена вредност и ниската профитна маржа, недоволно квалификуваната рабона сила која ја ангажира, големата осетливост на трошоците и ризикот од „бегство“ на клиентите, како и отсуството на развојно-напредните процеси, може во голема мера да надминат малкуте предности што ги има. Имено, процесите што се случуваат на глобално ниво, предизвикуваат во поголем обем да биде редуцирано значењето на трошочниот фактор, ефтината работна сила, со што автоматски тој веќе не претставува и одлучувачки фактор за конкурентното ниво на националните индустрии.

Недоволно квалификуваната работна сила и недоволната опременост на производните капацитети претставуваат сериозна пречка за фундаменталниот

економски развој на оваа важна индустриска гранка. Во општината не постојат центри за стручно образование и обука на работната сила, така да таа ги стекнува работните вештини низ непосредните производствени процеси при што се губи драгоцено време, средства и квалитет. Што се однесува до опременоста може да се каже дека иако се направени значајни промени, сепак таа сèуште не е на потребното ниво што го наметнува развојот на дејноста.

Големиот број на мали и микро субјекти кои обезбедуваат иницијатива, но не и поддршка на развојните активности, исто така и без соодветни процеси на концентрација и окрупнување на капиталот, се дел од вообичаените проблеми на текстилниот сектор. Недоволната примена на стандарди за квалитет на производството може да се претвори во една од најголемите пречки за промоција и пробивање на европскиот и светскиот пазар, што дополнително ја намалува конкурентската позиција на локалната текстилна индустрија.

Од направената swot анализа, а врз основа на спроведената анкета беа утврдени предностите, слабостите, можностите и заканите на текстилната индустрија на општината Кочани. Како предности на кочанскиот сектор најмногу се истакнуваат: добриот квалитет на производите и услугите заедно со брзата и навремена испорака на нарачките; брзата адаптација на производството кон потребите на странските клиенти; големата извозна ориентираност на текстилните друштва и задоволувачкото ниво на квалификуваност на работната сила за тековните потреби на индустријата; како и релативно добрата организација на производниот процес и искусното раководство.

За разлика од предностите, како најголеми слаби страни на претпријатијата од текстилниот сектор се издвојуваат: премногу ниските цени што ги нудат странските клиенти како надокнада за извршената работа; работата со мали налози и со непостојани и различни партнери (ниска економија на обем); високите трошоци на производството; посредништвото во системот на лон производство како и високите провизии на посредничките агенции; и недостатокот од планирање на производството на среден и долг рок кое што се наметнува како последица од непостојаноста на странските клиенти.

Можностите и потенцијалите за развој на претпријатијата од текстилната индустрија, стопанствениците најмногу ги гледаат во следново: можноста за подобрување на економската ефикасност (можноста за подобра опременост, за обука на кадарот, за подобрување на квалитетот, како и за подобрување на организацијата, продуктивноста и ефикасноста); можностите за селење на странскиот капитал од новите членки на ЕУ; поволните услови за користење на странски кредити и кредитни линии; можноста за организирање на центри за квалитет, обука и информативни услуги; како и можностите што произлегуваат од членството на Република Македонија во СТО.

Наспроти можностите, претпријатијата од текстилната дејност во општина Кочани најмногу гледаат опасност во: бирократијата, корупцијата и недоволно ефикасното судство; наглиот пораст на цените на трудот и на енергентите; недоволната и несоодветна банкарска поддршка од домашниот финансиски сектор; недостатокот од долгорочна национална стратегија за

подршка на дејноста; големата конкуренција во регионот и светот; недоволната присутност и промоција на меѓународните саеми за текстил; и во недостатокот на планскиот процес во рамки на деловните текстилни субјекти.

Економско - финансиските перформанси на кочанската текстилна индустрија, реално ги обезбедуваат неопходните предуслови за нејзина понатамошна трансформација. Основните показатели на економската ефикасност (рентабилноста, ликвидноста и продуктивноста) кои воедно се и нејзините најизразени силни страни според направената swot анализа, особено на водечките средни и големи друштва каде се доста солидни. Се забележува зголемен интерес за инвестирање во опрема, градежни објекти и човечки ресурси, а најголемите трошоци издатоци се во вид на плати за работниците и енергија кои на среден рок се очекува да се зголемат и да ја намалат и така ниската профитна маржа. Долгорочно текстилните фирми не се задолжени, а очекуваната просечната стапка на враќање на инвестициите е помала во однос на вообичаениот просек за гранката што укажува на позитивна наклонетост на локалните претприемачи за инвестирање во овој сектор.

Насоките за развој на текстилната индустрија се детерминирани од глобалниот моден поредок на светско и европско ниво, понатаму од националните стратешки определби за развојот на односниот сектор како и од локалните компаративни специфичности. Пред се, менаџерите од оваа индустрија мора да се преориентираат кон повисоки форми на конфекциско производство (цел пакет на услуги или купување на крајниот производ), за што веќе постојат основните предуслови. Зајакнувањето на дистрибутивните центри за увоз и дистрибуција на материјали би овозможиле воведување на услужните дејности со повисока додадена вредност. Потребно е вложување на повеќе напори на државните институции, локалната самоуправа, како и на самите правни субјекти за унапредување на процесот на образование и обука кои претставуваат сржта и основата на развојот на дејностите со изразен трудоинтензивен карактер. Унапредувањето на банкарскиот сектор и зголе - мувањето на неговата конкурентност треба да ја подобри достапноста до слободни финансиски средства од страна на заинтересираните субјекти, а исто така да влијае врз намалувањето на каматните стапки и поефтинувањето на цената на позајмениот капитал. Во таа насока е и воведувањето и развивањето на нови инструменти и начини на финансиска соработка кои треба да ги дополнат вообичаените формални и неформални извори на финансирање на претпријатијата од текстилната индустрија. И најважно од се, потребно е интензивирање на инвестициите (особено во нова опрема, основни средства и технологија, во нови форми на организација на работата, подобрување на квалитетот на производството и вложување во човечки ресурси), кои претставуваат најелементарен двигател на регионалните секторски развојни процеси.

Можниот иден развој на текстилниот сектор во кочанскиот регион може да се гледа на краток и среден рок. Во основа идниот развој на текстилната индустрија на општината Кочани мора да се темели врз пренасочување на постоечкиот систем на текстилно производство кон производство кое ќе се

карактеризира со изработка на квалитетни производи во помали, но поголем број на серии, прифатливи цени и кратки рокови на испорака со поголем степен на флексибилност и адаптибилност на производството согласно побарувачката. Во идната структура на текстилното производство има простор само за конфекциското производство, додека базното текстилно производство, поради непостоењето на суровинска база, а делумно поради непостоењето на традиција на овие простори, реално не може да егзистира во негови рамки. Притоа, долгогодишната практика на едноставно склопување на разни делови од облека или системот на примитивно лон производство треба да биде надмината.

Гледано на краток рок, системот на лон производство сеуште ќе има водечка позиција во структурата на текстилното производство. Можното селење на капиталот од земјите во регионот на наши простори ќе предизвика да тоа го достигне својот зенит во наредните 5 години, со тенденција на постепено преминување кон пософистицирани видови на конфекциско производство. Притоа, промотори на системот на производството „цел пакет на услуги“, производството „купување на крајниот производ“ главно ќе бидат средните и големите претпријатија, а следбеници во верижната кооперација малите и одделни микро претпријатија. Промените во текстилното производство ќе предизвикаат да структурата на претпријатијата според големината се одликува со поголем број на средни претпријатија и помал број на мали и микро претпријатија.

Можниот развој на текстилната индустрија на општината Кочани на среден рок се состои од воведување на услужните дејности и промовирање на сопственото брендовско производство. Големiot број на центри за дистрибуција на материјали и посреднички агенции, како и воведувањето на современите маркетинг концепти од страна на менаџерските структури во кочанските текстилни друштва, ќе овозможат развој на услужните дејности во текстилот. Долгодишната традиција во опстојувањето на странските пазари на дел од текстилните друштва и зголемувањето на нивната финансиска моќ, пак, ќе го поттикнат создавањето на локални брендови, а со тоа воведување на системот на сопствено производство.

Притоа, би било добро ако насоките и правците на развојот бидат преточени во една Стратегија за развојот на текстилната индустрија на општината Кочани (од страна на надлежните државни и локални институции). Во нејзини рамки би биле дефинирани и обработени целите и мерките на нејзиниот развој на краток и среден рок, со надеж дека и во иднина оваа популарна индустриска гранка ќе го задржи приматот и значењето што го има за кочанското стопанство и за кочанското население.

ПРИЛОЗИ:

**ФИНАНСИРАЊЕ И РАЗВОЈ НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ
ПРЕТПРИЈАТИЈА ОД ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЈА ВО ОПШТИНАТА
КОЧАНИ**

ПРАШАЛНИК

1. ПОДАТОЦИ ЗА ДРУШТВОТО

- Име на друштвото: _____
(Целосен назив во Централниот Регистер)
- Претежна дејност на друштвото според НКВД квалификација: _____
- Адреса и седиште на друштвото: _____
- Тел. Број: _____
Факс: _____
- Лице за контакт: _____
- Број на вработени во друштвото:
а) до 10 б) до 49 в) од 50 до 249 г) над 250
- Година на основање на друштвото _____
- Структура на капиталот во %
а) сопствен капитал _____ %
б) странски капитал _____ %
в) капитал од други извори _____ %
- Висина на почетната инвестиција (висина на почетниот оснивачки капитал):
а) до 5.000 евра б) од 5.000 до 50.000 евра в) над 50.000 евра
- Тековен статусен облик на дејноста:
а) ДОО г) КДА
б) ДООЕЛ е) Трговец поединец
в) АД ж) Задруга
г) ЈТД с) Подружница на странско
д) КД друштво

2. SWOT Анализа

Дали набројаните работи се предности на вашето друштво:
(се означува со X)

	ДА	НЕ
Извозна ориентираност		
Искусно раководство		
Квалификувана работна сила		
Ниска цена на работната сила		
Ниски трошоци и ризици		
Добар квалитет на производите/услугите		
Директни цени од странските купувачи		
Високи цени на производите наменети за странските купувачи		
Добра организација на производниот процес		
Високо ниво на продуктивност на трудот		
Високата опременост на производниот процес		
Голем капацитет на работа и економија на обем		
Брзата и навремена испорака		
Трајните врски со странските купувачи		
Давањето и други специјализирани услуги (тренинг, консултанство, дизајн)		
Брзата адаптација на производството кон потребите на странските клиенти (високо ниво на флексибилност)		
Добра соработка со домашни партнери		
(Наведете и друга предност на вашето друштво која не е спомнатата)		

2. Дали ова се слабости на вашето друштво: (се означува со X)

	ДА	НЕ
Застарена опрема и технологија на производството		
Лошата организација на производниот процес		
Ниската мотивираност на работната сила		
Ниските цени на странските пазари		
Ниското ниво на кооперативност помеѓу домашните партнери		
Неисполнување на роковите за испорака		
Недостаток од планирање на производството		
Недостаток од постојани партнери		
Посредништвото во лон производството и високите провизии на посредничките агенции		

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани

Слабата контрола на квалитетот		
Неквалификувана работна сила		
Работа со мали налози и различни партнери (ниска економија на обем)		
Високи трошоци на производството		
Слабата наплата на побарувањата		
Хроничен недостиг од финансиски средства (ниска ликвидност)		
Строгите царински правила и високата бирокупатизираност		
(Други слабости кои не се спомнати)		

3. Дали ова се можностите на вашето друштво: (се означува со X)

	ДА	НЕ
Конкурентност и можност за освојување на пазарите во ЕУ и САД		
Можност за подобрување на организацијата, продуктивноста и ефикасноста		
Реструктурирањето на текстилниот сектор во ЕУ		
Воведувањето на нови производни услуги, како и воведување на услужни дејности (консалтинг, дизајн, тренинг)		
Можноста за партнерски односи со фирми од ЕУ и САД		
Дејствувањето преку кластери и комори		
Поволни услови за странски кредити и кредитни линии		
Заинтересираност на странски партнери за заедничко работење		
Организирање на центри за квалитет, обука, информатички услуги		
Членството на РМ во СТО и приближувањето кон ЕУ се можност за развој на текстилната индустрија		
Воведувањето на нови производи освен лон производството		
Подобрување на квалитетот		
Можност за подобра опременост на производството		
Обука на постојниот кадар и вработување на стручен кадар		
Селењето на странскиот капитал од новите членки на ЕУ (Романија и Бугарија) поради поскапувањето на работната сила		
(Други можности кои не се наведени)		

**Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани**

4. Дали ова се заканите и опасностите за вашето друштво:
(се означува со X)

	ДА	НЕ
Недостаток од национална стратегија за поддршка на дејноста		
Бироократија, корупција, недоволно ефикасно судство		
Непостоење извозна промоција		
Недоволна присутност и промоција на меѓународните саеми за текстил		
Големиот обем на лон производството и немање на сопствено производство		
Немањето соодветни истражувања на пазарот за текстилни производи		
Недостаток од стратешко планирање како и воопшто отсутност на планскиот процес во повеќето претпријатија		
Несоодветна банкарска (кредитна) поддршка		
Голема конкуренција во регионот и светот		
Самиот процес на реструктурирање на текстилниот сектор како и процесот на глобализација		
Ниската ликвидност и солвентност		
Порастот на цените на трудот и енергијата		
Политички ризици и ризици од окружувањето		
Девизните и платежните ризици		
Членството на РМ во СТО и приближувањето кон ЕУ ги сметате за закана воопшто		
Конкуренцијата од пазарот во Далечниот Исток Кина (Други закани кои не се наведени)		

5. Остварен пласман на готови производи минатата година:
- На домашен пазар (вредносно)_____
 - На странски пазар-извоз (вредносно)_____
6. Структура на извозот минатата година:
- Директен извоз (извоз за своја сметка)_____ %
 - Лон аранжмани_____ %
7. За колку странски клиенти сте работиле при извозот:
- 1 клиент
 - 2 до 3 клиенти
 - 4 до 5 клиенти
 - преку 6 клиенти

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани

8. Кои форми (модели) ги користите во своите надворешно-трговски активности:
- а) директен извоз
 - б) индиректен извоз (странски посредник, застапник)
 - в) лон аранжман
9. Дали увозот од странство е сериозна закана за вашето друштво:
- а) Да
 - б) Не
10. Каква е амортизираноста (искористеноста) на машините со кои располагате:
- а) новонабавени
 - б) до 50%
 - в) до 75%
 - г) до 100%
11. Вредност на опремата со која располагате:
- а) вредност на машини и апарати _____ евра
 - б) вредност на компјутери _____ евра
 - в) друг вид на опрема _____ евра
12. Степен на автоматизација на машините:
- а) обични
 - б) автоматски
 - г) компјутеризирани
13. Колку лон работењето учествува во вкупното производство на вашето претпријатие (во %):
(наведете го процентуалното учество) _____ %
14. Дали преземате чекори за премин од лон работење во други форми на деловна соработка со странство:
- а) Да
 - б) Не
15. Дали имате воведено стандарди за квалитет:
- а) Да
 - б) Не
16. Колку проценти од дневното производство се враќа на поправка и доработка:
- а) до 5%
 - б) до 10%
 - в) до 20%
 - г) над 20%
17. Колкав е вкупниот број на вработени во друштвото:
(наведете го вкупниот број на вработени) _____
18. Постојана структура на вкупниот број на вработени според пол(број):
- а) Мажи _____
 - б) Жени _____
19. Постојана структура на вкупниот број вработени според старост(број):
- а) до 29 години _____
 - б) од 30-39 години _____
 - в) од 40 до 54 години _____
 - д) над 55 години _____
20. Постојана структура на вкупниот број на вработени според степенот на образование(број):
- а) НКВ и НСО _____
 - б) КВ и ВКВ _____
 - в) Средно СО _____
 - г) Више СО _____

**Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани**

д) Високо СО_____

21. Дали сте преземале мерки за подигање на квалификационото ниво на вработените (преку обуки, доквалификации, преквалификации)

а) Да б) Не

22. Дали има недостаток од квалификувана работна сила:

а) Да б) Не

23. Давачите спрема државата и за социјални потреби се:

а) високи б) просечни в) ниски

24. Дали висината на даноците и придонесите е пречка за ваши вложувања за унапредување на дејноста и во развојот: а) Да б) Не

25. Со чии средства се финансираат набавките на сировините и репроматеријалите:

а) Сопствени средства

б) Туѓи средства

26. Дали имате изработен бизис план за вашето друштво согласно вообичаените стандарди:

а) Да б) Не

27. Дали користите банкарски кредити за финансирање на вашата дејност:

а) Не

б) Да (Да се потцртаат намените): -За основни средства
-За обртни средства
-За плати и придонеси
-За други намени – Специфицирај_____

28. Користени форми на финансиска и друга соработка на вашето друштво во минатата година (Ваша проценка изразена во %)

Приватни извори (лични, семејни средства, пријатели и роднини, приватни инвеститори, зголемување на основната главнина, емисија на хартии од вредност)	
Банкарски кредити	
Банкарски гаранции	
Јавни извори на поддршка (ваучерски систем, БАС, гарантен фонд, технолошки паркови, ризико фондови, инкубатори, грантови и сл.	
Алијанси (заедничко развивање на производи, заедничко финансирање на истражувања, заедничка дистрибуција, заеднички промотивно-маркетиншки активности)	
Комерцијали извори (одложени плаќања и рати)	
Комерцијали извори (аванси од купувачи)	
Лизинг (оперативен, финансиски)	
Лиценца	
Франшиза	
Лон аранжмани	
Компензација, бартер, договор за размена и слично	

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани

Договор Know-How	
Факторинг	
Форфетинг	
Други форми (специфицирај)	
Вкупно	100 %

29. Финансиски резултати во последните три години (се обележува со X)

	Добивка	Загуба
2004 година		
2005 година		
2006 година		

30. Наплатата на побарувањата се остварува:

До 15 дена

Преку 30 дена

Преку 90 дена

Целосно не се остварува, или до _____ %

31. Кои групи на трошоци сметате дека се неоправдано високи во работењето на вашето друштво (се означува со X)

	ДА	НЕ
Материјални трошоци (директни материјали- сировини и репроматеријали, транспортни, ре-жиски трошоци, осигурање, манипулативни тро.		
Административни трошоци (трошоци за управа и продажба)		
Директни плати (бруто плати на производни работници)		
Камати и провизии		
Негативни курсни разлики		
Трошоци за енергија		
Други трошоци (специфицирај)		

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани

- Друго (Да се специфицира) _____

38. Учество на вашето друштво во меѓународни проекти и проекти подржани од странски влади и организации:

а) Меѓународни проекти (вид на учество и година – да се специфицира)

б) Проекти подржани од странски влади и организации (вид на учество и година – да се специфицира) _____

39. Дали во последните 3 години сте вршеле инвестициона активност?

а) Да

б) Не

40. Ако сте вршеле инвестициона активност, за што биле наменети инвестициите:

а) опрема б) градежни објекти в) човечки ресурси г) услужни дејности

41. Дали објектот во кој работите е ваш или во туѓа сопственост?

а) Сопствен

б) Туѓ

42. За колку години очекувате да се врати иницијалната инвестиција?

43. Дали вашата фирма е задолжена:

а) многу

б) просечно

в) не е задолжена

44. Дали вашата продуктивност ја оценувате како:

а) добра

б) просечна

в) слаба

SWOT АНАЛИЗА

Обработени резултати од истражувањето

А. Предности (Strenghts)

Дали набројаните работи се предности на вашето друштво: (се означува соX)

О Д Г О В О Р И	ДА		НЕ	
	Број на одговори	Процент %	Број на одговори	Процент %
Извозна ориентираност	26	87%	4	13%
Искусно раководство	24	80%	6	20%
Квалификувана работна сила	26	87%	4	13%
Ниска цена на работната сила	13	43%	17	57%
Ниски трошоци и ризици	10	33%	20	67%
Добар квалитет на производите/услугите	29	97%	1	3%
Директни цени од странските купувачи	11	37%	19	63%
Високи цени на производите наменети за странските купувачи	2	7%	28	93%
Добра организација на производниот процес	24	80%	6	20%
Високо ниво на продуктивност на трудот и високата опременост на производниот процес	17	57%	13	43%
Голем капацитет на работа и економија на обем	15	50%	15	50%
Брзата и навремена испорака	29	97%	1	3%
Трајните врски со странските купувачи	22	73%	8	27%
Давањето други специјализирани услуги (тренинг, консултантство, дизајн)	8	27%	22	73%
Брзата адаптација на производството кон потребите на странските клиенти (високо ниво на флексибилност)	27	90%	3	10%
Добра соработка со домашни партнери	22	73%	8	27%

Извор: Анкетно истражување.

Б. Слабости (Weaknesses)

Дали ова се слабости на вашето друштво: (се означува со X)

О Д Г О В О Р И	ДА		НЕ	
	Број на одговори	Процент %	Број на одговори	Процент %
Застарена опрема и технологија на производството	10	33%	20	67%
Лошата организација на производниот процес	6	20%	24	80%
Ниската мотивираност на работната сила	8	27%	22	73%
Ниските цени на странските пазари	27	90%	3	10%
Ниското ниво на кооперативност помеѓу домашните партнери	7	23%	23	77%
Неисполнување на роковите за испорака	1	3%	29	97%
Недостаток од планирање на производството	12	40%	18	60%
Недостраток од постојани партнери	8	27%	22	73%
Посредништвото во лон производството и високите провизии на посредничките агенции	14	47%	16	53%
Слабата контрола на квалитетот	4	13%	26	87%
Неквалификувана работна сила	9	30%	21	70%
Работа со мали налози и различни партнери (ниска економија на обем)	17	57%	13	43%
Високи трошоци на производството	16	53%	14	47%
Слабата наплата на побарувањата	9	30%	21	70%
Хроничен недостиг од финансиски средства (ниска ликвидност)	8	27%	22	73%
Строгите царински правила и високата бирократизираност	17	57%	13	43%

Извор: Анкетно истражување.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани

В. Можности (Opportunities)

3. Дали ова се можностите на вашето друштво: (се означува со X)

О Д Г О В О Р И	ДА		НЕ	
	Број на одговори	Процент %	Слабо изразени	Процент %
Конкурентност и можност за освојување на пазарите во ЕУ и САД	23	77%	7	23%
Можност за подобрување на организацијата, продуктивноста и ефикасноста	30	100%	0	0%
Реструктурирањето на текстилниот сектор во ЕУ	25	83%	5	17%
Воведувањето на нови производни услуги, како и воведување на услужни дејности (консалтинг, дизајн, тренинг)	19	63%	11	37%
Можноста за партнерски односи со фирми од ЕУ и САД	27	90%	3	10%
Дејствувањето преку кластери и комори	10	33%	20	67%
Поволни услови за странски кредити и кредитни линии	26	87%	4	13%
Заинтересираност на странски партнери за заедничко работење	24	80%	6	20%
Организирање на центри за квалитет, обука, информатички услуги	25	83%	5	17%
Членството на РМ во СТО и приближувањето кон ЕУ се можност за развој на текстилната индустрија	20	67%	10	33%
Воведувањето на нови производи освен лон производството	19	63%	11	37%
Подобрување на квалитетот	30	100%	0	0%
Можност за подобра опременост на производството	30	100%	0	0%
Обука на постојниот кадар и вработување на стручен кадар	30	100%	0	0%
Селењето на странскиот капитал од новите членки на ЕУ (Романија и Бугарија) поради поскапувањето на работната сила	27	90%	3	10%

Извор: Анкетно истражување

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани

Г. Закани (Threats)

6. Дали ова се заканите и опасностите за вашето друштво:
(се означува со X)

О Д Г О В О Р И	ДА		НЕ	
	Број на одговори	Процент %	Број на одговори	Процент %
Недостаток од национална стратегија за поддршка на дејноста	24	80%	6	20%
Бироократија, корупција, недоволно ефикасно судство	29	97%	1	3%
Непостоење извозна промоција	13	43%	17	57%
Недоволна присутност и промоција на меѓународните саеми за текстил	19	63%	11	37%
Големиот обем на лон производството и немање на сопствено производство	15	50%	15	50%
Немањето соодветни истражувања на пазарот за текстилни производи	12	40%	18	60%
Недостаток од стратешко планирање како и воопшто отсутност на планскиот процес во повеќето претпријатија	16	53%	14	47%
Несоодветна банкарска (кредитна) поддршка	26	87%	4	13%
Голема конкуренција во регионот и светот	17	57%	13	43%
Самиот процес на реструктурирање на текстилниот сектор како и процесот на глобализација	7	23%	23	77%
Ниската ликвидност и солвентност	10	33%	20	67%
Порастот на цените на трудот и енергијата	29	97%	1	3%
Политички ризици и ризици од окружувањето	14	47%	16	53%
Девизните и платежните ризици	5	17%	25	83%
Членството на РМ во СТО и приближувањето кон ЕУ ги сметате за закана воопшто	1	3%	29	97%
Конкуренцијата од пазарот во Далечниот Исток Кина	11	37%	19	63%

Извор: Анкетно истражување

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр.1. – Големи претпријатија - финансиски показатели

Реден број	Име на претпри јатието	Струк. на кап. во % Сопс; Стран.	Висина на поч. инвес. во Евра До5000; 5-50000; >50000	Ост.пласман во п. единици Дома; Извоз	Стр.на извоз мин.год. во % Дир.изв.; Лон	Вредност на опремата изразена во евра Маш. и ап.; Комп.; Друго
1	АА	100% -	- - >50000	- 4000000	50% 50%	1500000; 50000 50000

Забелешка: Фирмата производството го презентира исклучиво во производствени единици на годишно ниво.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 2. – Средни претпријатија – финансиски показатели

Реден број	Име на претпријатието	Струк.на кап.во % Сопс.; Стран.	Висина на поч. инвес. во евра До5000; 5-50000; >50000			Оств.плас.во произ.единици Дома; Извоз	Стр.на извоз мин.год.во% Дир.изв.; Лон	Вредност на опремата изразена во евра Маш.и ап.; Компј.; Друго		
1	ББ	100 -	-	-	50000	- 125000	- 100	100000	3000	3000
2	ВВ	100 -	-	-	50000	- 110000	- 100	70000	1000	1000
3	ГГ	100 -	-	-	50000	- 500000	- 100	180000	3000	3000
4	ДД	100 -	-	-	50000	- 300000	- 100	200000	5000	5000
5	ЃЃ	100 -	-	-	50000	- 400000	- 100	200000	2000	10000
6	ЕЕ	100 -	-	-	50000	- 350000	- 100	150000	2000	3000
7	ЖЖ	100 -	-	-	50000	- 450000	- 100	250000	3000	3000
8	ЗЗ	100 -	-	-	50000	- 120000	- 100	700000	10000	5000
9	СС	100 -	-	-	50000	- 180000	- 100	100000	5000	3000
	Вкупно	100%; 0%	0%	0%	100%	- 2535000	0% 100%	1950000 97%	24000 1%	36000 2%

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 3. – Мали претпријатија – финансиски показатели

Ред ен број	Име на претп ријат ието	Струк.на кап. во% Сопс.; Стран.	Висина на поч. инвес.во Евра До5000; 5-50000; >50000	Оств.плас.во Произ.единици Дома; Извоз	Стр.на извоз мин.год.во% Дир.изв.; Лон	Вредност на опремата изразена во Евра Маш.и ап.; Комп.; Друго
1	ИИ	100 -	- 5-50000 -	- 40000	- 100	13000 - 1000
2	ЈЈ	100 -	- - 50000	- 120000	- 100	20000 1000 2000
3	КК	100 -	5000 - -	- 250000	- 100	40000 1000 2000
4	ЛЛ	100 -	- 5-50000 -	- 200000	- 100	20000 1000 1000
5	ЉЉ	100 -	- 5-50000 -	80000 20000	20 80	150000 3000 3000
6	ММ	100 -	- - 50000	- 80000	- 100	25000 1000 1000
7	НН	100 -	- 5-50000 -	Дел.тајна	- 100	30000 500 2000
8	ЊЊ	100 -	- 5-50000 -	- 50000	- 100	20000 - 1000
9	ОО	100 -	- 5-50000 -	- 90000	- 100	30000 1000 1000
10	ПП	100 -	- 5-50000 -	- 50000	- 100	60000 1000 1000
11	РР	100 -	5000 - -	- 200000	- 100	200000 10000 -
12	СС	100 -	- 5-50000 -	60000 -	- -	20000 1000 2000
13	ТТ	100 -	- - 50000	- 85000	- 100	150000 5000 3000
14	ЌЌ	100 -	- - 50000	- 100000	- 100	70000 500 1000
15	УУ	100 -	- 5-50000 -	- 130000	- 100	45000 1000 1500
	Вкуп но	100%; 0%	13,33%; 60%; 26,66%	140000; 1415000	1,4%; 98,6%	893000; 27000; 22500

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 4. - Микро претпријатија - финансиски показатели

Ред ен број	Име на претприја тието	Струк.на кап. во % Сопс; Стран.	Висина на поч. инвес. во евра До5000; 5-50000; >50000	Ост.пласман во пр.един. Дома; Извоз	Стр.на извоз мин.год. во % Дир.изв.; Лон	Вредност на опремата изразена во евра Маш.и ап.; Комп.; Друго
1	ФФ	100 -	- 5-50000 -	- 45000	- 100	25000 1000 1000
2	ХХ	100 -	- 5-50000 -	- 200000	- 100	25000 2500 500
3	ЦЦ	100 -	- 5-50000 -	- 30000	- 100	15000 500 1000
4	ЧЧ	100 -	- 5-50000 -	- 30000	- 100	4000 - 150
5	ЦЦ	100 -	- 5-50000 -	- 75000	- 100	22000 1000 3000
	Вкупно	100% 0%	0% 100% 0%	0%; 380000	0% 100%	91000 5000 5650

Забелешка:Остварениот пласман фирмите го даваат во производствени единици.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 5. - Збирен преглед за микро, мали, средни и големи претпријатија – финансиски показатели

Реден број	Име на претпријатието	Струк.на кап.во % Сопс.; Стран.	Висина на поч. инвес.во Евра До5000; 5-50000; >50000	Оств.плас.во произ.единици Дома; Извоз	Вредност на опремата изразена во Евра Маш.и ап; Компј; Друго
1	Од табелите бр. 1, 2, 3, И 4	100% 0%	3,33% 40% 56,66%	140000; 8330000 1.7% 98,3%	5430000; 106000; 114000 96,1% 1,9% 2,0%

Табела бр. 6.- Збирен преглед за мали и средни претпријатија – Финансиски показатели

Реден број	Име на претпријатието	Струк,на кап.во % Сопс.; Стран.	Висина на поч. Инвес.во Евра До5000; 5-50000; >50000	Ост.плас.во произ.единици Дома; Извоз	Вредност на опремата Изразена во Евра Маш.иап; Компј; Друго
1	Од табелите бр. 2 и 3	100% 0%	6,66% 30% 63,33%	140000; 3950000 3,42%; 96,58%	2843000; 51000; 58500 96,3% 1,7% 2,0%

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 7. – Големи претпријатија

Ред ен број	Име на претприја тието	Број на вработ ени	Мажи	Жени	Старосна структура – во год. До 29; 30-39; 40-54; Над 55				Степен на образование НКВ, КВ и НСО; ВКВ; Средно; ВШС; ВСС				
1	АА	890	267	623	178	180	445	87	267	-	445	-	178

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 8. – Средни претпријатија

Ред ен број	Име на претприја тието	Број на вработени	Мажи	Жени	Старосна структура-во год. До 29; 30-39; 40-54; Над 55				Степен на образование НКВ, КВ и НСО; ВКВ; Средно; ВШС; ВСС				
1	ББ	160	48	112	48	80	24	8	47	-	110	-	3
2	ВВ	80	7	73	8	56	14	2	6	2	68	1	3
3	ГГ	65	3	62	24	30	7	4	12	-	47	2	4
4	ДД	150	22	128	22	60	53	15	10	-	137	1	2
5	ЃЃ	120	2	118	36	48	30	6	10	-	110	-	-
6	ЕЕ	140	7	133	35	42	49	14	10	-	124	-	6
7	ЖЖ	165	15	150	58	49	33	25	20	-	134	6	5
8	ЗЗ	60	6	54	18	36	6	-	10	-	47	3	-
9	СС	92	17	75	23	32	28	9	10	2	69	4	7
	Вкупно	1032	127	905	272	433	244	83	135	4	846	17	30

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 9. – Мали претпријатија

Ред ен број	Име на претприја тието	Број на вработени	Мажи	Жени	Старосна структура- во год. До 29; 30-39; 40-54; Над 55				Степен на образование НКВ, КВ и НСО; ВКВ; Средно; ВШС; ВСС				
1	ИИ	24	2	22	12	6	6	-	3	-	17	3	1
2	ЈЈ	22	2	20	18	2	2	-	8	-	12	-	2
3	КК	31	2	29	6	20	5	-	6	-	23	-	2
4	ЛЛ	20	7	13	10	5	5	-	-	-	20	-	-
5	ЉЉ	19	10	9	3	10	6	-	2	-	14	1	2
6	ММ	33	10	23	13	12	6	2	10	-	23	-	-
7	НН	30	4	26	20	5	5	-	4	-	24	-	2
8	ЊЊ	25	4	21	8	15	2	-	1	-	23	-	1
9	ОО	35	4	31	19	5	10	1	2	-	31	2	-
10	ПП	18	4	14	8	5	5	-	4	-	14	-	-
11	РР	47	3	44	4	40	3	-	-	-	45	-	2
12	СС	25	4	21	6	16	3	-	1	-	22	-	2
13	ТТ	45	9	36	14	18	11	2	10	-	34	-	1
14	ЌЌ	38	8	30	20	18	-	-	-	-	37	1	-
15	УУ	35	4	31	16	12	7	-	4	-	29	-	2
	Вкупно	447	77	370	177	189	76	5	55	-	368	7	17

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 10. – Микро претпријатија

Ред ен број	Име на претприја тието	Број на вработени	Мажи	Жени	Старосна структура- во год. До 29; 30-39; 40-54; Над 55				Степен на образование НКВ, КВ и НСО; ВКВ; Средно; ВШС; ВСС				
1	ФФ	9	2	7	5	4	-	-	2	-	6	1	-
2	ХХ	3	3	-	3	-	-	-	-	-	2	-	1
3	ЦЦ	10	1	9	8	2	-	-	-	-	9	1	-
4	ЧЧ	4	1	3	2	2	-	-	-	-	4	-	-
5	ЦЦ	7	1	6	4	3	-	-	-	-	7	-	-
	Вкупно	33	8	25	22	11	-	-	2	-	28	2	1

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочан

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 11. - Збирен преглед за микро, мали, средни и големи претпријатија

Ред ен број	Име на претпријати ето	Број на вработени	Мажи	Жени	Старосна структура- во год. До 29; 30-39; 40-54; Над 55	Степен на образование НКВ, КВ и НСО; ВКВ; Средно; ВШС; ВСС				
1	Од табелите бр. 6, 7, 8 и 9	2.402	479	1.932	629 813 765 175	459	4	1.687	26	226

Табела бр. 12.- Збирен преглед за мали и средни претпријатија

Ред ен број	Име на претпријати ето	Број на вработени	Мажи	Жени	Старосна структура- во год. До 29; 30-39; 40-54; Над 55	Степен на образование НКВ, КВ и НСО; ВКВ; Средно; ВШС; ВСС				
1	Од табелите бр. 7 и 8	1.479	204	1.275	449 622 320 88	190	4	1.214	24	47

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 13. - Големи претпријатија-финансиски показатели

Реден број	Име на претпријати ето	Финансиски резултат:	Ликвидност	Продуктивност	Задолженост	Прос. период на враќање на инвестициите (во год.)
		Добивка Загуба	Добра Прос. Лоша	Добра Прос. Лоша	Голема Прос. Мала	
1	АА	X	X	X	X	4 год.

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 14. – Средни претпријатија-финансиски показатели

Ред ен број	Име на претприја тието	Финансиски Резултат		Ликвидност			Продуктивност			Задолженост			Прос. период на враќање на инвестициите
		Добивка	Загуба	Добра	Прос.	Лоша	Добра	Прос.	Лоша	Голема	Прос.	Мала	
1	ББ	X		X			X			X			10 год.
2	ВВ	X		X			X					X	10 год.
3	ГГ	X			X			X		X			13 год.
4	ДД	X		X				X		X			5 год.
5	ЃЃ	X			X		X			X			5 год.
6	ЕЕ	X			X			X		X			5 год.
7	ЖЖ	X			X		X			X			3 год.
8	ЗЗ	X		X				X				X	15 год.
9	СС	X		X			X					X	8 год.
	Вкупно	9	0	5	4	0	5	2	2	1	5	3	8,1 год (просек)

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 15. – Мали претпријатија - финансиски показатели

Ред ен број	Име на претприја тието	Финансиски Резултат Добивка Загуба	Ликвидност Добра Прос Лоша	Продуктивност Добра Прос Лоша	Здолженост Голема Прос .Мала	Прос. период на враќање на инвестициите
1	ИИ	X	X	X	X	10 год.
2	ЈЈ	X	X	X	X	15 год.
3	КК	X	X	X	X	10 год.
4	ЛЛ	X	X	X	X	4 год.
5	ЉЉ	X	X	X	X	2 год.
6	ММ	X	X	X	X	10 год.
7	НН	X	X	X	X	3 год.
8	ЊЊ	X	X	X	X	3 год.
9	ОО	X	X	X	X	4 год.
10	ПП	X	X	X	X	4 год.
11	РР	X	X	X	X	3 год.
12	СС	X	X	X	X	3 год.
13	ТТ	X	X	X	X	8 год.
14	ЌЌ	X	X	X	X	5 год.
15	УУ	X	X	X	X	3 год.
	Вкупно	12 3	5 10 0	6 8 1	0 9 6	5,9 год. просек

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината
Кочани

Илија Груевски

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од текстилната индустрија во општината Кочани

ТАБЕЛАРЕН ПРЕГЛЕД НА СТРУКТУРАТА НА ДРУШТВАТА
ОПФАТЕНИ СО АНКЕТИРАЊЕТО ПО ПРАШАЛНИКОТ ОД
ЗАДАДЕНАТА ТЕМА НА ТРУДОТ

Табела бр. 16. – Микро претпријатија - финансиски показатели

Ред ен број	Име на претприја тието	Финансиски резултат		Ликвидност			Продуктивност			Задолженост			Прос. период на враќање на инвестициите
		Добивка	Загуба	Добра	Прос.	Лоша	Добра	Прос.	Лоша	Голема	Прос.	Мала	
1	ФФ	X		X			X			X			3 год.
2	ХХ		X		X			X		X			2 год.
3	ЦЦ	X			X			X			X		3 год.
4	ЧЧ	X			X				X		X		1 год.
5	ЦЦ	X			X			X			X		4 год.
	Вкупно	4	1	1	4	0	1	3	1	0	2	3	2.6 год. просек

Табела бр. 17.

**Користени форми на финансиска и друга соработка во минатите години на
претпријатијата од текстилната индустрија во општината Кочани**

Користени форми на финансиска и друга соработка на вашето друштво во
минатата година

О Д Г О В О Р И	ДА		НЕ	
	Број на одг.	Про цент	Број на одг.	Про цент
Приватни извори (лични, семејни средства, пријатели и роднини, приватни инвеститори, зголемување на основната главнина, емисија на хартии од вредност)	29	97%	1	3%
Банкарски кредити	21	70%	9	30%
Банкарски гаранции	10	33%	20	67%
Јавни извори на поддршка (вучерски систем, БАС, гарантен фонд, технолошки паркови, ризико фондови, инкубатори и слично)	0	0%	30	100%
Алијанси (заедничко развивање на производи, заедничко финансирање на истражувања, заедничка дистрибуција, заеднички промотивно - маркетиншки активности)	1	3%	29	97%
Комерцијални извори (одложени плаќања и рати)	15	50%	15	50%
Комерцијални извори (аванси од купувачи)	6	20%	24	80%
Лизинг (оперативен, финансиски)	6	20%	24	80%
Лиценца	1	3%	29	97%
Франшиза	0	0%	30	100%
Лон аранжмани	28	93%	2	7%
Компензација, бартер, договор за размена и слично	10	33%	20	67%
Договор Know - How	0	0%	30	100%
Факторинг	0	0%	30	100%
Форфетинг	0	0%	30	100%

Извор: Анкетно истражување.

Индекс на табели и графикони

Табела 1. - Учество на текстилната индустрија на Република Македонија воБДП-додадената вредност, извозот и вработеноста _____	12
Табела 2. - Број на претпријатија по сектори во општина Кочани _____	13
Табела 3. - Структура на вработени по сектори на општина Кочани _____	14
Табела 4. - Обем и структура на производството во текстлната индустрија во општина Кочани _____	17
Табела 5. - Полова структура на вработените во текстилната индустрија во општина Кочани _____	20
Табела 6. - Старосна структура на вработените во текстилната индустрија во општина Кочани _____	21
Табела 7. - Структура на вработените во општина Кочани според нивото на образование _____	22
Табела 8. - Структура на текстилните претпријатија во општина Кочани според нивната големина во 2007 год. _____	24
Табела 9. - Процент на враќање на дневното производство на поправка според структурата на големината на претпријатијата во општина Кочани _____	54
Табела 10. - Степен на амортизираност на претпријатијата во општина Кочани вкупно и според нивната големина _____	57
Табела 11. - Степен на автоматизација на опремата на текстилните друштва во општина Кочани _____	58
Табела 12. - Вредност на опремата кај друштвата од текстилната индустрија во општина Кочани _____	59
Табела 13. - Финансиски резултати на текстилните претпријатија од општина Кочани во последните 3 години _____	78

Табела 14. - Ликвидност на текстилните претпријатија во општина Кочани_____	83
Табела 15. - Продуктивност на претпријатијата од текстилната индустрија во општина Кочани_____	85
Табела 16. - Структура на основните трошоци во работењето на текстилните претпријатија во општина Кочани_____	87
Табела 17. - Структура на основните планирани инвестиции на претпријатијата од текстилната индустрија во општина Кочани_____	91
Табела 18. - Просечен период на враќање на инвестициите на текстилните претпријатија во општина Кочани_____	97
Табела 19. - Степен на задолженост на текстилните претпријатија во општина Кочани _____	101
Графикон 1. - Структура на претпријатија во општина Кочани_____	14
Графикон 2. - Структура на вработени на стопанството во општина Кочани по сектори _____	15
Графикон 3. - Структура на текстилните претпријатија во општина Кочани според големината_____	24
Графикон 4. - Процес на одлучување за лон аранжман_____	36
Графикон 5. - Трошочна варијабилност или осетливост на лон аранжманот_____	37
Графикон 6. - Структура и учество на типовите конфекциско производство и пласман на текстилната индустрија во општината Кочани_____	43
Графикон 7. - Взаемна меѓузависност и поврзаност на степенот на опременост на машините и квалитетот на текстилните производи_____	56
Графикон 8. - Оптимализација на квалитет_____	135

Библиографија

1. Ангелова Б., „BUDGETING“ – Сметководствено планирање на трошоците и финансискиот резултат во претпријатијата, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“, Економски институт – Скопје
2. Ангелова Б., „Систем на сметководствено планирање на трошоците и финансискиот резултат во претпријатијата“, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ – Скопје, 1995.
3. Веб сајт на општината Кочани (2007): Опфатено стопанството, сообраќајната поврзаност, положбата, населението, вработеноста и се друго од важност за општината.
4. Веб сајт на стопанската комора на Р.М. (2007): Користени податоци за стопанството, посебно за текстилната индустрија.
5. Влада на Република Македонија, (2006): „Национален развоен план на Република Македонија за 2007-2009 година“, Скопје.
6. Grcev V., “Ekonomija rada”, Centar za izdavacka delatnost, Beograd, 2001 god.
7. Griffin R.W., Pustay M.W., “International business. A managerial perspective” - првод, third edition, Prentice Hall 2000.
8. Gerald I. W., Ashwin P.C., Dow F., “Анализа и користење на финансиски извештаи” - превод, Комисија за хартии од вредност, Скопје, 2003.
9. Груевски И., „Графиконот на рентабилноста како инструмент за донесување краткорочни одлуки“, Економски институт, семинарска работа, Скопје, 2005.
10. Груевски И., „Предноста на методот на нето - сегашна вредност во однос на другите методи за вреднување на инвестиционите вложувања“, Семинарска работа, Скопје 2003 г.
11. Груевски И., „Предноста на методот на нето – сегашна вредност во однос на другите методи за вреднување на инвестиционите вложувања“, семинарска работа, Економски Институт – Скопје, 2003 год.
12. Груевски И., „Структурата на капиталот, цената на ангажираниот капитал и вреднувањето на претпријатијата“, семинарска работа, Економски Институт - Скопје, 2004 год.
13. Груевски И., „Структурата на капиталот, цената на ангажираниот капитал и вреднувањето на претпријатијата“, Семинарска работа, Скопје 2004.
14. Група автори, „Малите претпријатија во развојот на стопанството на Република Македонија“, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ - Скопје, Економски институт-Скопје, Скопје, 2002 год.
15. Група автори, Некои аспекти од развојот на македонската економија во услови на транзиција. Економски институт - Скопје, Скопје, 1999г.

16. Дембовски Г., „Проектирање во конфекциско производство“, Технолошко-Металуршки факултет, Скопје, 2000.
17. Дембовски Г., интернет скрипта „Технологија на изработка на облека“ Дел I и Дел II, Технолошко-Металуршки факултет, Скопје, 2000.
18. Димитриева Е., Јанеска В., „Старење на населението и на работната сила во Република Македонија“, Економски институте - Скопје 2001 год.
19. Димитриева Е., Јанева В., „Човечкиот фактор и пазарот на трудот во Република Македонија“, „Економски развој“, Год.2, Бр.3, Економски институт – Скопје, 2003 год.
20. Дневен весник „Дневник“: од 06.02.2007. – „Со стратегија ќе се спасува текстилната индустрија“.
21. Документирани извори на експертската мрежа „Leapfrog SA“
22. Ефтимовски Д., „Економија на развојот“, Економски институт-Скопје, 2000 год.
23. “Европска Платформа за развој на текстил и облека”, Октомври, 2003 година. - Веб сајтови, семинари, разни други документи.
24. Жиков А., Кикерова И., „Надворешна трговија“ Скопје.
25. Закон за царина, ново издание, Сл. Весник на Р.М. 39/2005
26. „Закон за царинска тарифа“, Сл. Весник на Р.М. бр. 38/96 од 31.07.1996 год. Измена и дополнување на 23.02.2001 год. Измена на 07.10.2004 год.
27. „Закон за централен регистар“, Сл. Весник на Р.М. бр. 50/2001. Измена и дополнување од 23.07.2003 год. Измена на 14.12.2005 год.
28. „Закон за девизно работење“, (пречистен текст), Сл. Весник на Р.М. од:34/2001; 49/2001; 103/2001; 54/2002; 51/2003 год.
29. „Закон за кредитните односи со странство“, Сл.весник на Р.М. бр. 31/93 од 20.05.1993 год.
30. „Закон за трговски друштва“, Сл. Весник на Р.М. бр. 84/2005 год.
31. „Закон за заштита на конкуренцијата“, Сл. Весник на Р.М. бр. 10 , Додаток на Регистарот на пропси на Р.М., Септември, 2005.
32. Зарезанкова Потевска М. : Перспективите на малото стопанство, Неол-Ристо-ДООЕЛ, Скопје, 2000г.
33. Зарезанкова Потевска М.: Малото стопанство во функција на стопанскиот развој, со посебен осврт на Република Македонија –докторска дисертација, Скопје, 2000 г.
34. Ивановска А., „Образовната структура на работната сила и нејзиното значење за економскиот развој на Република Македонија“, Економски Институт – Скопје, 2007 год.
35. Јанеска В., „Човечките ресурси во текстилната индустрија во Република Македонија“ – списание Економски развој, Економски институт-Скопје, 2007 год.
36. Јовановски П., „Јавни финансии“, Скопје, 2005 год.
37. Јовановски Т. „Финансиски пазар“, Економски центар-Скопје, Екопрес, Скопје, 1994.
38. Кос Ф., Благојевиќ Ј., „Технологија на предење“

39. „Кочани и кочанско од праисторијата до денес“ Кочани, 2003. Издавач, Општина Кочани.
40. „Кочани Македонија – Kocani Macedonia“ . Издавач Општина Кочани и фондацијата „Конрад Аденауер“.
41. Кљусев Н., Јовановски П., Феноменот „сива економија“ во земјите во транзиција, списание Економски развој, Економски институт – Скопје, 2002 год.
42. Krasulja D., „Poslovne finansije“, Sesto izdanje, Beograd, 1994.
43. Кусакатов Х., „Основни карактеристики на извозот од текстилната индустрија на Република Македонија“ – списание Економски развој, Економски институт-Скопје, 2007 год.
44. Кусакатов Х., „Презентација за основните карактеристики на извозот на текстилната индустрија“ – Скопје, 2006 год.
45. „Локален еколошки акционен план на општината Кочани“, Март, 2004.
46. Македонски деловен центар: Извори на финансирање во Република Македонија, 4-то издание, нови информации за штедилници и кредитни институции
47. Маневски М., „Казнено правна заштита на јавните финансии“, Скопје, 2003 год.
48. Маневски М., „Корупцијата во Република Македонија“, Скопје, 2005 год.
49. Манова Ставреска А.: Преструктурирање на претпријатијата во Република Македонија, Стопанска банка, бр.12, Декември 1999 год.
50. МАНУ, „Национална стратегија за економски развој на Република Македонија“ Развој и модернизација, Скопје, 1977 г.
51. Марковски С. „Основи на сметководството“, Наша книга, Скопје, 1985.
52. Марковски С. “Биланс и рентабилност индустриских предузеќа”, Београд, 1997 год.
53. Марковски С. „Трошкови у пословном одлучивању“, Комисија за сметководствени стандарди, Скопје, 1997.
54. Марковски С., Недев Б., „Сметководство на деловниот менаџмент“, Економски факултет, Скопје, 1995.
55. „Меѓународни сметководствени стандарди“, Комисија за сметководствени стандарди, Скопје, 1997.
56. Министерство за труд и социјална политика, (2006): „Национален Акционен план за вработување 2006-2008 година“, Скопје.
57. Министерство за труд и социјална политика, (2006): „Национална стратегија за вработување 2010 година“, Скопје
58. Municipality Kocani – Catalogue of companies in Municipality Kocani, Кочани, 2006.
59. Наневски Б., „Како до стратегија за развој на текстилната индустрија на Република Македонија“, Економски Институт – Скопје 2007 год.
60. Nansen & Mowen, „Cost Management and Control“, second edition, 1997
61. Неделно списание „Актуелности“, бр. 272, од 26.12.2007 год.
62. Неделно списание „Капитал“, 19 Јуни 2007 год. – За подемот на македонската текстилна индустрија: „Кимиког склучи договор вреден 3,5

- милиони евра со германската армија; Конфекцијата „Герас Цунев“ за три месеци извезе стока во САД за 750.000 долари, а до крајот на годината планира да извезе за 3 милиони долари.
63. Нестороски М., „Економија на инвестициите“, Економски факултет, Скопје, 1996.
 64. Несторовски М., „Инвестициона одлука“, Економски факултет, Скопје, 1996.
 65. Пендев Д., „Водич за предприемништво и мал бизнис“, Скопје, 2000.
 66. Пендев Д.: Водич за претприемништво и мал бизнис, Економски Институт – Скопје, Скопје, 2000 год.
 67. Петковска Б.Т., „Интегрираните маркетинг комуникации значаен фактор за унапредување на конкурентноста“ - списание Економски развој, Економски институт-Скопје, 2007 г.
 68. Петрова Н., „Проблеми на управувањето со залихите на претпријатието“, Економски институт, семинарска работа, 2003.
 69. Попоска К., Реферат: „Банките, штедењето и финансирањето на малите и средните претпријатија во Република Македонија“ - научен собир „Претприемништво“, Скопје, 2007 год.
 70. Правилник за измени и дополнување на правилникот за водење на сметководство“, Сл. Весник на Р.М. бр. 84/04 од 10 Фебруари 2005 година
 71. „Правилник за водење на сметководство“, Сл. Весник на Р.М. бр. 28/04 од 30 Декемри 2004 година
 72. „Профил на општината“. Издавач Општина Кочани, 2002.
 73. R.W.Griffin, M.W.Pustay: „International business.A managerial perspective“ - превод, third edition, Prentice Hall 2000.
 74. Рамадани В., Реферат „Бизнис-ангелите и нивното влијание врз развојот на малите и средните претпријатија“ - научен собир „Претприемништво“, Скопје, 2007 год.
 75. Rich S.R., Gumpert D.E., „How to write a winning business plan“
 76. Ристовска С.: Приватизацијата и структурните реформи во Република Македонија, Економија бузнис, Фебруари 2000г.
 77. Rose P.S., Kolari J.W., Fraser D.J., „Financial Institutions. Understanding and Managing Financial Services“, Irwing, Home, Boston, 1993.
 78. Samuels J.M., Wilkers F.M., Bryshaw R.E.: „Management of company finance“ – превод, Chapman and Hall, London, 1995.
 79. Сарач В., Николовски Љ., Реферат „АПРИМ во развојот на претприемништвото и малото стопанство во Република Македонија“ – научен собир „Претприемништво“, Скопје, 2007 год.
 80. Спасов С., „Финансиски менаџмент“, Унија, Скопје, 1997.
 81. Стамевски В., „Сивата економија и транзицијата“, Економски Институт-Скопје, 2007 год.
 82. Stanley B., Geoffrey A. Hirt, „Foundations of Financial Management“, Irwin/Mc Graw-Hill; Boston, 2000.
 83. Stanley R.R., David E.G., „How to write a winning business plan“.
 84. Станоевски С., „Теорија на билансот“, Економски факултет, Скопје, 1997

85. Статистички преглед: Население и социјални статистики, „Анкете за работна сила“, Државен завод за статистика на Република Македонија
86. „Стратегија за развојот на текстилната индустрија на Република Македонија“, Економски Институт – Скопје, 2007 год.
87. „Студија за регионална структура на стопанството, развој на малите бизниси и отварањето на нови работни места во општините Крива Паланка и Ранковце“, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ - Скопје, Економски институт - Скопје, Скопје, Октомври, 1998.
88. „Студија за текстилната индустрија на Бугарија“ – Софија, 2005 год.
89. „Студија за текстилната индустрија“ Економски Институт – Скопје 2006
90. Tepic R., „Obrtna sredstva“, Zagreb, 1974.
91. „Textile industry in Serbia“ – Jefferson Institute 2004.
92. Трајкоски Б., „Деловни финансии со финансиски менаџмент“, Прилеп, 1997.
93. Трајкоски Б., Трајкоска Г., „Управување со обртни средства“, Прилеп, 1999.
94. Трајковски Б.: Управување со обртните средства, Економски факултет, Прилеп, 1997 год.
95. Трпески Љ., „Пари и банкарство“
96. Кортосева С., „Анализа на трудот во конфекциското производство“, Технолошко-Металуршки факултет, Скопје, 1999.
97. Фити Т., Хаџи Василева-Марковска В., Бептиан М., „Претприемништво“, Економски факултет -Скопје, 1999.
98. Hansen D., Mowen M.M., „Cost Accounting“ Second Edition, 1996.
99. Horne J.V., „Finansisko upravljanje i politika – Finansiski menedzment“, deveto izdanje, Zagreb, 1993
100. Хорват Б.: Економска анализа, Магор-Скопје, Скопје, 2000 год. 7.
101. Hunt R., Wilijams Ch., Donaldson G., „Basic Business Finance“, Homewood Illinois, 1971.
102. Центар за истражување и креирање политики, „Светски трендови во производство на облека“ - Скопје, 2005 год.
103. Ципушева Х., Дискусија - Стратегија на малите и средните претпријатија во „новата економија“ - научен собир „Претприемништво“, Скопје, 2007 год.
104. Чепјуноска В., Кортосева С., „Методи за оцена на показателите на квалитетот на текстилните материјали“, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ - Скопје, 1991.
105. Чепјуноска В., Чепјуноски Ѓ., „Основи на управувањето со квалитетот“, Економски факултет, Скопје, 1993.
106. Чепјуноска В., Чепјуноски Ѓ., „Управување со квалитетот во практиката“, Економски факултет, Скопје, 1993.
107. Чепјуновска В., „Квалитетот и конкурентноста“, ехнолошко–металуршки Факултет – Скопје, 2006 год.
108. Шуклев Б. „Економско предвидување“, Економски факултет, Скопје.
109. Шуклев Б. „Менаџмент“, Економски факултет, Скопје, 1993.
110. Шуклев Б., Дракулевски Љ., „Стратегиски менаџмент“, Економски факултет, Скопје, 1996.

111. Шуклев Б.: Менаџмент на малиот бизнис, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“, Економски факултет, Скопје, 2000 год.
112. Weihrich H., Koontz H., „Management“, Morgaw, 1993
113. Wertheimer B.A., „Stanovnistvo i razvoj“, MATE, Zagreb, 1999 g.
114. White I.G., Ashawin P., Sondhi C., Fried D., „Анализа и користење на финансиски извештаи“ - превод, Комисија за хартии од вредност, Скопје, 2003.
115. www.crm.org.mk – Централен регистер на Република Македонија
116. www.customs.gov.mk – Царинска управа на Република Македонија
117. www.mchamber.org.mk – Стопанска комора на Република Македонија
118. www.stat.gov.mk – Државен завод за статистика
119. www.wikipedia.org – Светска енциклопедија
120. www.finance.gov.mk – Министерство за финансии на Република Македонија

РЕЦЕНЗИЈА

на трудот "ФИНАНСИРАЊЕ И РАЗВОЈ НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ОД ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЈА ВО ОПШТИНАТА КОЧАНИ"

од м-р Илија Груевски

Текстилната индустрија претставува една од водечките преработувачки индустрии во Република Македонија. И покрај релативно ниската профитабилност и високото учество на производството по принципот на лон-аранжмани, сепак од особено значење е придонесот на текстилната индустрија во областа на вработувањето и извозот. Оваа индустриска гранка, како и целото македонско стопанство, ги чувствува последиците од транзицијата, но истовремено е изложена и на влијанието на глобализацијата и силната конкуренција што владее на светскиот пазар. Овие почетни констатации укажуваат на потребата од перманентно следење и анализирање на состојбите поврзани со тековното делување и развојот на текстилните компании, и тоа како на локално и национално, така и на регионално и глобално ниво.

Имајќи го ова предвид, разбирлива и оправдана е целта на авторот со предложениот труд за објавување да даде свој придонес во анализирањето на состојбите и откривањето на потенцијалите и можностите за унапредување на делувањето и побрзиот развој на текстилните претпријатија во општината Кочани. Во тој контекст, содржината на трудот е структурирана во пет глави, вовед и заклучоци. Во прегледот на користена литература се наведени голем број библиографски единици релевантни за третираната проблематика.

Во првата глава, во освртот за состојбите и карактеристиките на стопанството на општина Кочани, авторот констатира дека структурата е разновидна со претежно учество на текстилната, метало-преработувачката и графичката индустрија, како и угостителската дејност, земјоделието и трговијата. Во поглед на големината најголем е бројот на микро и малите, а значително е помал бројот на средните и големите претпријатија. Анализата посочува дека општината располага со потребните фактори за развој, пред сè со природни ресурси, солидна образовна структура на населението, добра сообраќајна поврзаност итн.

Предмет на обработка во втората глава од трудот претставува анализата на актуелните состојби во текстилната индустрија во општината Кочани. Компаративните согледувања што ги прави авторот наведуваат на заклучокот дека состојбите се слични со оние што се карактеристични за текстилната индустрија на ниво на целата земја. Тоа главно се однесува на висината на БДП и неговото учество во вкупниот БДП, структурата на производството,

значењето во поглед на апсорбирањето на работна сила, високата зависност од увоз на репроматеријали, како и високото учество на извозот, особено во вид на лон-аранжмани. Укажано е на одредените предности на лон-производството, но уште повеќе се потенцирани и неговите негативности. Истакнат е позитивниот пример на единственото големо текстилно претпријатие во Кочани во чија производствена програма се застапени производи со повисок степен на обработка и повисоко ниво на квалитет, односно производи кои претставуваат препознатлив бренд на пазарот.

Во третата глава се третираат проблемите со кои се соочуваат текстилните претпријатија во општината Кочани. За таа цел, покрај користењето на расположливите секундарни податоци, авторот ги презентира и резултатите од спроведеното анкетно истражување, преку кое се добиени драгоцен изворни сознанија од сопствениците и стручните лица во текстилните претпријатија. Основните проблеми кои авторот ги констатира и анализира се однесуваат на високиот удел на лон-производството кое во кочанската текстилна индустрија изнесува околу 80%, целосната зависност од увоз на репроматеријали, хроничниот недостиг на квалификувани кадри, недостиг на повисоки форми на стандарди за квалитет, застарена технологија и висок степен на амортизираност на опремата.

Насловот на четвртата глава од трудот е "Економски и финансиски показатели на текстилната индустрија во општина Кочани" и во неа е направена анализа за успешноста во делувањето и финансиската состојба на избрани претпријатија преку кои се отсликува вкупната состојба. Рентабилноста и ликвидноста се оценети како задоволителни на што се должи и интересот за водење бизнис во оваа индустриска гранка. Според резултатите од анкетата продуктивноста е во право пропорционален однос со големината на претпријатијата, односно таа е најниска во микро претпријатијата, а највисока во големото претпријатие. Поради трудоинтензивниот карактер на текстилната индустрија, најголемите трошоци се однесуваат на платите на вработените. Како најчесто користени извори на финансирање се наведени сопствените средства на претприемачите, односно основачите на претпријатијата и банкарските кредити, и покрај високите камати. Структурата на намената на кредитите е доста поволна, бидејќи поголемиот дел се користи за основни средства (од кои 2/3 за опрема и машини, а 1/3 за градежни објекти), додека помал дел се користи за обртни средства.

Насоките и можностите за развој на текстилната индустрија во Кочани авторот ги презентира во петтата и шестата глава од трудот. Притоа тој нагласува дека стратешките насоки во основа би требало да произлезат и се детерминирани од општите состојби во земјата и во окружувањето, а особено од глобалните и националните развојни текови, стратешките определби и макроекономските претпоставки. Во тој контекст, се посочени концепциите декларираны во стратешките документи на ЕУ (Европска платформа за развој на текстил и облека) и на Република Македонија (Стратегија за развој на текстилната индустрија).

Конкретно, за општината Кочани, за да се овозможи развојот на текстилните претпријатија авторот предлага повеќе активности. Меѓу нив, посебно е апострофирана потребата од постепено преминување од класичното лон-производство кон производство на производи со поголема додадена вредност со крајна цел создавање на сопствени брендирано производи. Покрај тоа, се наметнува и потребата од модернизација на опремата и технолошките процеси, но и подобрување на квалификационата структура на вработените, како основни предуслови за зголемување на продуктивноста и квалитетот на производите.

Во трудот е направен и посебен осврт за влијанието на светската економска криза врз текстилната индустрија во Република Македонија. Анализирани се движењето на производството, вработеноста и извозот. Како последица на економската криза производството на текстилни производи во Република Македонија драстично опаѓа, со динамика поголема од просекот на индустријата и изразита нестабилност и големи ризици во однос на договорите со странските партнери. Констатиран е континуиран пад на бројот на вработените во текстилната индустрија, што исто така е поизразен од динамиката на ниво на целата индустрија. Извозот бележи опаѓање, но со пониски стапки од вкупниот извоз. Според тоа, глобалната економска криза предизвика големи негативни последици врз текстилната индустрија, како на национално, така и на ниво на општина Кочани.

Имајќи го предвид предметот на обработка, слободно може да се констатира дека предложениот труд третира една исклучително значајна и актуелна проблематика. Значењето произлегува од местото и улогата на текстилната индустрија во Република Македонија и во општината Кочани во рамките на индустријата и вкупната економија, од аспект на големото учеството во вработувањето и извозот. Актуелноста, пак, е потенцирана со присутните проблеми со кои се соочуваат претпријатијата од текстилната индустрија и неопходноста од креирање на излезни решенија, особено и поради сериозните негативни последици предизвикани од економската криза.

Авторот анализира широк дијапазон на прашања од сите сфери на делувањето и развојот на текстилните претпријатија што на трудот му дава карактер на целовитост и комплексност. Посебно треба да се нагласи ангажманот преку сопствено анкетно истражување да се дојде до нови информации и оригинални сознанија што не е можно само со анализа на постојните секундарни податоци. Преку коректниот методолошки пристап во истражувањето авторот доаѓа до релевантни заклучоци и предлози за насоките и можностите за надминување на проблемите. Овие заклучоци и предлози можат да послужат како солидна основа за водењето на деловната и развојната политика на текстилните претпријатија. Меѓутоа, начинот на кој авторот ја третира и ја презентира предметната проблематика може корисно да послужи и како модел за истражувања и во други стопански дејности.

Имајќи го сето ова предвид, задоволство ми е да предложам трудот **"ФИНАНСИРАЊЕ И РАЗВОЈ НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ОД ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЈА ВО ОПШТИНАТА**

Финансирање и развој на малите и средните претпријатија од
текстилната индустрија во општината Кочани

КОЧАНИ" од м-р Илија Груевски да биде објавен и со тоа да стане достапен на пошироката научна и стручна јавност, како и на стопанствениците и претприемачите во Република Македонија.

Скопје, 22.04.2010

Рецензенти:
Проф. Д-р Христо Кусакатов
Доц. Д-р. Љупчо Блажевски